

CA1
EA130
-84P64

Government
Publications

Program for Export Market Development

(PEMD) FOOD

CA
E A130
84 P64

Program for Export Market Development (PEMD) Food

Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) Alimentation



 External Affairs
Canada Affaires extérieures
Canada

PEMD FOOD: EXPORT MARKETS FOR AGRICULTURE, FISHERIES AND FOOD PRODUCTS

The Program for Export Market Development (PEMD) provides financial assistance to Canadian industry for the development of export markets for Canadian products. It is divided into a number of Sections, one of which, PEMD Food, is designed to meet the special needs of the agricultural, fisheries and food sector in export development.

PEMD Food assists Canadian companies, producer organizations, marketing agencies and industry associations to develop export markets for the agricultural, fisheries and food products sector. It provides support for the same type of export development activities that is provided by the general program for all industry sectors:

- specific project bidding;
- market identification;
- participation in trade fairs;
- incoming buyers;
- establishing export consortia;
- sustaining export market development.

PEMD Food will also provide increased scope and a more flexible approach to addressing the specialized export development needs and opportunities of the food sector. Assistance may be provided for the organization of commodity groups to undertake commodity promotion. Under appropriate circumstances assistance may cover operating costs for special production, handling, storage, or technical promotion facilities. Long term market development plans and projects including generic promotion, establishment of overseas representation as well as technical training of individuals from customer countries may also be eligible.

PEMD Food assistance is intended to encourage companies and other organizations to undertake new or incremental export initiatives which represent an extension of normal business activities. These will involve levels of commercial risk higher than normally assumed by the organization.

Contributions to projects are generally repayable from sales resulting from the project. Repayment may be waived in cases where the applicant is not a sales organization and where sales are not generated as a direct result of the project.

PDME - ALIMENTATION: MARCHÉS D'EXPORTATION DES PRODUITS DES SECTEURS DE L'AGRICULTURE, DE LA PÊCHE ET DE L'ALIMENTATION

Le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) fournit une aide financière aux industries canadiennes afin d'accroître les marchés d'exportation des produits canadiens. Le Programme se subdivise en un certain nombre de sections, dont l'une, le PDME — Alimentation, a pour objet de répondre aux besoins spéciaux qui existent dans les secteurs de l'agriculture, de la pêche et des produits alimentaires relativement au développement des marchés d'exportation.

Les sociétés, les organismes producteurs, les associations industrielles et les organismes de commercialisation canadiens qui entreprennent des projets d'expansion de leurs marchés d'exportation pour des produits des secteurs susmentionnés sont admissibles à l'aide offerte dans le cadre du programme. Cette aide s'applique au même genre d'activités de développement de marchés d'exportation que celles qui sont visées dans le cadre du programme général s'adressant à tous les secteurs de l'industrie, soit:

- appels d'offres pour projets particuliers;
- recherche de marchés;
- participation à des foires commerciales;
- visites d'acheteurs étrangers au Canada;
- établissements de consortiums d'exportation;
- développement soutenu des marchés d'exportation.

En outre, le PDME — Alimentation permettra d'examiner les besoins relatifs au développement de marchés d'exportation spécialisés et les possibilités qui existent dans le secteur de l'alimentation avec plus de latitude et de souplesse. Une aide peut être accordée pour la création d'associations de promotion des denrées. Dans certains cas, l'aide peut s'étendre aux frais d'exploitation des installations spéciales de production, de manutention, d'entreposage ou de promotion technique. Les plans et les projets de développement de marchés à long terme, y compris la promotion thématique, l'établissement de services à l'étranger ainsi que les services de formation technique à l'intention des pays clients, sont également admissibles.

SECTION FOOD-A: SPECIFIC PROJECT BIDDING

Section A shares the cost of bidding on specific projects anywhere outside Canada. The projects typically involve a formal bidding procedure in competition with foreign firms, for consulting services, engineering, construction and the supply of Canadian goods and equipment.

SECTION FOOD-B: MARKET IDENTIFICATION TRIPS

Section B helps companies to visit new potential markets and to assess whether exporting to those markets would be commercially viable. It includes such assistance as visits by company representatives to new markets, market studies outside Canada, technical presentations and industrial co-operation arrangements.

SECTION FOOD-C: PARTICIPATION IN TRADE FAIRS ABROAD

Section C helps Canadian exporters to participate in trade fairs and industrial exhibitions outside Canada. Companies may participate in the same (or essentially the same) event up to three times. The events that PEMD supports are generally of limited duration rather than ongoing exhibitions.

SECTION FOOD-D: INCOMING FOREIGN BUYERS

Section D helps Canadian companies to bring potential foreign buyers to Canada, or an approved location abroad. The foreign buyers must represent importers located abroad and must play a major role in influencing purchasing decisions or industrial co-operation agreements.

SECTION FOOD-E: EXPORT CONSORTIA

Section E helps Canadian companies to form permanent export consortia. It is especially interested in encouraging consortia of small and medium sized firms. Section E supports feasibility studies of proposed export consortia, as well as the formation and operation of the new consortia in Canada for up to three years.

SECTION FOOD-F: SUSTAINED EXPORT MARKET DEVELOPMENT

Section F helps Canadian exporters to undertake a sustained marketing effort in a foreign market by establishing facilities on location. It supports market studies, proposed market penetration plans and the implementation of the plans for up to three years.

PEMD FOOD: SPECIAL ACTIVITIES

The Special Activities Section of PEMD Food assists eligible organizations undertaking marketing activities outside the scope of the previous sections. Projects must hold the potential for producing a sustained growth in exports of agriculture, fisheries or food products. This includes a broad range of activities such as trial shipments, test marketing seminars and promotion. Longer range projects such as the establishment of special export facilities, training facilities, overseas representation, multi-year market penetration programs and the formation of commodity groups for export promotion, may also be considered.

L'aide accordée dans le cadre du PDME — Alimentation vise à encourager les sociétés et d'autres organismes à entreprendre des projets d'exploitation de nouveaux marchés d'exportation ou d'accroissement des marchés actuels en vue d'une augmentation des activités commerciales normales. Ces initiatives comporteront, sur le plan commercial, de plus grands risques que ceux que la société ou l'organisme assume généralement.

Les contributions accordées dans le cadre des projets sont généralement remboursables à partir des ventes suscitées par la mise en oeuvre des projets en question. Des contributions non remboursables peuvent aussi être accordées si le requérant n'est pas un organisme commercial ou si les projets n'engendrent aucune vente directe.

SECTION ALIMENTATION - A: APPELS D'OFFRES POUR PROJETS PARTICULIERS

La section A permet au Ministère de partager les frais engagés par une société pour soumissionner des projets particuliers à l'extérieur du Canada. Le projet typique comporte des formalités d'adjudication où l'entreprise canadienne concurrence des firmes étrangères pour les services de consultation, l'ingénierie, la construction et la fourniture de biens et d'équipements.

SECTION ALIMENTATION - B: RECHERCHE DE MARCHÉS

La section B permet aux entreprises de se rendre sur place et d'étudier des nouveaux marchés éventuels afin de déterminer s'il serait rentable d'y exporter. Cette aide vise les visites des représentants de sociétés sur les nouveaux marchés, les études de marchés à l'extérieur du Canada, les représentations techniques et les dispositions en matière de coopération industrielle.

SECTION ALIMENTATION - C: PARTICIPATION À DES FOIRES COMMERCIALES

La section C aide les exportateurs canadiens à participer aux foires commerciales et aux expositions industrielles à l'extérieur du Canada. Les entreprises peuvent participer à la même manifestation (ou essentiellement la même) jusqu'à trois fois. Les expositions que soutient le PDME sont généralement de durée limitée par opposition aux manifestations permanentes.

SECTION ALIMENTATION - D: VISITES D'ACHETEURS ÉTRANGERS

La section D aide les entreprises canadiennes à faire venir au Canada ou à un endroit approuvé à l'étranger d'éventuels acheteurs étrangers. Ces acheteurs doivent représenter des importateurs établis à l'étranger et doivent être en mesure de jouer un rôle important dans les achats ou les ententes de coopération industrielle.

SECTION ALIMENTATION - E: CONSORTIUMS D'EXPORTATION

La section E aide les entreprises canadiennes à former des consortiums permanents d'exportation. Il s'agit surtout d'encourager les consortiums de petites et moyennes entreprises. L'aide peut s'appliquer à des études de faisabilité de tels consortiums, à leur mise sur pied et à la conduite de leurs affaires pour une période pouvant aller jusqu'à trois ans.

Assistance is repayable if sales are generated but financial support to non-sales organizations may be extended on a non-repayable basis.

If you would like additional information and/or application forms for any section of PEMD Food, complete and mail the attached response form to the nearest Department of Industry, Trade and Commerce/Regional Economic Expansion Regional Office (see listing).

SECTION ALIMENTATION - F: DÉVELOPPEMENT SOUTENU DES MARCHÉS D'EXPORTATION

Le section F aide les exportateurs canadiens à entreprendre une commercialisation soutenue sur un marché étranger en s'établissant sur place. Elle contribue aux études de marché, aux projets de pénétration des marchés ainsi qu'à la mise en oeuvre des plans pour des périodes pouvant aller jusqu'à trois ans.

PDME - ALIMENTATION: ACTIVITÉS SPÉCIALES

La section des activités spéciales dans le cadre du PDME — Alimentation a pour objet d'encourager les organismes admissibles à entreprendre des activités de commercialisation hors du champ d'application des sections précédentes. Les projets doivent pouvoir engendrer une croissance soutenue des exportations de produits des secteurs de l'agriculture, de la pêche et de l'alimentation. Les projets peuvent comprendre toute une gamme d'activités, notamment: exportation de produits à titre d'essai, commercialisation simulée, conférences et activités de promotion. L'admissibilité au programme peut s'étendre à des projets à long terme tels que la création de services spéciaux d'exportation, la prestation de services de formation, la représentation à l'étranger, les programmes pluriannuels de pénétration des marchés et la formulation d'associations de promotion des exportations de produits.

L'aide accordée est remboursable si les projets en question suscitent des ventes, mais les organismes non commerciaux peuvent bénéficier de contributions non remboursables.

Pour plus de précisions et (ou) pour obtenir des formules de demande concernant toute section du PDME - Alimentation, prière de remplir le formulaire ci-joint et de le faire parvenir au bureau régional des ministères de l'Industrie et du Commerce et de l'Expansion économique régionale le plus proche (voir liste).

Please send me additional information and application forms for: (check all that apply)

- | | |
|----------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> FOOD A: Specific Project Bidding | <input type="checkbox"/> FOOD D: Incoming Foreign Buyers |
| <input type="checkbox"/> FOOD B: Market Identification Trips | <input type="checkbox"/> FOOD E: Export Consortia |
| <input type="checkbox"/> FOOD C: Participation in Trade Fairs Abroad | <input type="checkbox"/> FOOD F: Sustained Export Market Development |
| | <input type="checkbox"/> FOOD: SPECIAL ACTIVITIES |

NAME: _____ TITLE: _____

ORGANIZATION: _____ TELEPHONE: _____

ADDRESS: _____

POSTAL CODE: _____

REGIONAL OFFICES

Newfoundland and Labrador
Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
St. John's, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-4866
Telex: 016-4626

Nova Scotia
Queen Square
45 Alderney Drive, 11th Floor
P.O. Box 1320
Dartmouth, Nova Scotia
B2Y 4B9
Tel: (902) 426-3458
Telex: 019-22525

New Brunswick
Assumption Place
770 Main Street
P.O. Box 1210
Moncton, New Brunswick
E1C 8P9
Tel: (506) 388-6411
Telex: 014-2200

Prince Edward Island
134 Kent Street, Suite 400
Confederation Court Mall
P.O. Box 1115
Charlottetown,
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400
Telex: 014-44129

Québec
Tour de la Bourse
800, Place Victoria
37^e étage
Case postale 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-6254
Telex: 055-60768

Ontario
P.O. Box 98
1 First Canadian Place
Suite 4840
Toronto, Ontario
M5X 1B1
Tel: (416) 365-3737
Telex: 065-24378

Manitoba
400-3 Lakeview Square
185 Carlton Street
P.O. Box 981
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 949-2381
Telex: 07-57624

Saskatchewan
Bessborough Tower
Room 814
601 Spadina Crescent East
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 3G8
Tel: (306) 665-4318
Telex: 074-2742

Alberta and Northwest Territories
Cornerpoint Building
Suite 505
10179 — 105th Street
Edmonton, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 420-2944
Telex: 037-2762

British Columbia and Yukon
P.O. Box 49178
Bentall Centre, Tower III,
Suite 2743
595 Burrard Street
Vancouver, British Columbia
V7X 1K8
Tel: (604) 666-1434
Telex: 045-1191

BUREAUX RÉGIONAUX

Terre-Neuve et Labrador
Parsons Building
C.P. 8950
Saint-Jean (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél.: (709) 772-4866
Télex: 016-4626

Nouvelle-Écosse
Queen Square
45 Alderney Drive, 11^e étage
C.P. 1320
Dartmouth (Nouvelle-Écosse)
B2Y 4B9
Tél.: (902) 426-3458
Télex: 019-22525

Nouveau-Brunswick
Place Assomption
770, rue Main
C.P. 1210
Moncton (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél.: (506) 388-6411
Télex: 014-2200

Île-du-Prince-Édouard
134, rue Kent
Bureau 400
Confederation Court Mall
Charlottetown
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél.: (902) 566-7400
Télex: 014-44129

Québec
Tour de la Bourse
800, Place Victoria
37^e étage
C.P. 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Tél.: (514) 283-6254
Télex: 055-60768

Ontario
1 First Canadian Place,
Pièce 4840
C.P. 98
Toronto (Ontario)
M5X 1B1
Tél.: (416) 365-3737
Télex: 065-24378

Manitoba
400-3 Lakeview Square
185, rue Carlton
C.P. 981
Winnipeg (Manitoba)
R3C 2V2
Tél.: (204) 949-2381
Télex: 07-57624

Saskatchewan
Bessborough Tower
Bureau 814
601 Spadina Crescent East
Saskatoon (Saskatchewan)
S7K 3G8
Tél.: (306) 665-4318
Télex: 074-2742

Alberta et Territoires du Nord-Ouest
Cornerpoint Building,
Pièce 505
10179, 105^e Rue
Edmonton (Alberta)
T5J 3S3
Tél.: (403) 420-2944
Télex: 037-2762

Colombie-Britannique et Yukon
Bentall Centre, Tower III,
Pièce 2743
595, rue Burrard
C.P. 49178
Vancouver (Colombie-Britannique)
V7X 1K8
Tél.: (604) 666-1434
Télex: 045-1191

Veuillez me faire parvenir de plus amples renseignements et un formulaire de demande pour:
(cochez les sections qui vous intéressent)

- ALIMENTATION-A: Appels d'offres pour projets particuliers
- ALIMENTATION-B: Recherche de marchés
- ALIMENTATION-C: Participation à des foires commerciales

- ALIMENTATION-D: Visites d'acheteurs étrangers
- ALIMENTATION-E: Consortiums d'exportation
- ALIMENTATION-F: Développement soutenu des marchés d'exportation
- ALIMENTATION: Activités spéciales

NOM: _____ TITRE: _____

ORGANISME: _____ TÉLÉPHONE: _____

ADRESSE: _____

CODE POSTAL: _____

CAI
EA 130
-84 P64

Program for Export Market Development (PEMD) FOOD

Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) ALIMENTATION



External Affairs Canada Affaires extérieures Canada

SECTION A — FOOD

ASSISTANCE FOR SPECIFIC PROJECT BIDDING

The Program for Export Market Development (PEMD) helps develop and increase the export of Canadian goods and services by sharing with the business community the financial risks of entering new foreign markets. Such risks may result from the size and complexity of a large specific project venture, international competition, new and unfamiliar market conditions or the need for a consortium approach.

PEMD is not intended to support normal export business, maintain existing foreign markets or win new business in markets where the supplier is already established.

OBJECTIVE

Under PEMD Section A — FOOD, the Department of External Affairs may make a financial contribution to firms toward the cost of pre-contractual stages of bidding/proposing on a specific project. The term "specific project" describes those projects which require a bidding/proposing procedure to obtain a contract for the provision of consulting services, engineering, construction, supply of equipment and other products and services.

When more than one Canadian firm is competing for the same work, assistance is not normally provided.

APPLICANT ELIGIBILITY

PEMD FOOD is available to Canadian corporations, producer organizations, related industry associations, marketing agencies, and federal or provincial marketing boards undertaking projects for the development of export markets for agriculture, fisheries and food products.

Not eligible for assistance are: individuals, partnerships and unincorporated companies; Crown corporations; and municipal or provincial organizations exempt from tax under Section 149 of the Income Tax Act.

To be eligible for PEMD assistance, the applicant organization must:

- be established and operating in Canada;
- in the case of sales organizations, have sufficient operational experience to demonstrate that they have the ability or potential for competitive performance in foreign markets for the products or services concerned;
- be financially viable and capable of successfully completing the project.

PROJECT ELIGIBILITY

To be eligible for PEMD assistance, an applicant must demonstrate that:

- the project is specific concerning the products, services and region, and requires a bidding/proposing procedure to obtain a contract;
- competent Canadian sources and capabilities exist for goods and services involved;
- the contract would not likely be pursued without PEMD assistance;
- there is a reasonable probability of obtaining the contract;
- the contract, if won, would provide a significant net benefit to Canada.

SECTION A — ALIMENTATION

AIDE POUR DES APPELS D'OFFRES POUR UN PROJET PARTICULIER

Le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) aide à développer et à accroître l'exportation de biens et services canadiens en partageant avec le monde des affaires les risques financiers inhérents à la pénétration de nouveaux marchés étrangers. De tels risques peuvent résulter de la complexité ou de la taille d'un important projet donné, de la concurrence internationale, de nouvelles conditions de marché peu familières ou du besoin de créer un consortium.

Le PDME ne vise pas à soutenir les affaires courantes à l'exportation, ni à conserver des marchés étrangers existants ni à trouver de nouveaux clients sur des marchés où le fournisseur est déjà établi.

OBJECTIF

Selon les termes de la section A-ALIMENTATION du PDME, le ministère des Affaires extérieures peut accorder une aide financière à des sociétés afin de participer aux frais engagés par la société à l'étape pré-contractuelle d'un projet particulier mis en adjudication. L'expression "projet particulier" s'applique aux projets qui nécessitent un appel d'offres ou une proposition formelle pour obtenir un contrat de fourniture de services de consultation, d'ingénierie, de construction, de fourniture de matériel et d'autres produits et services.

Quand plusieurs sociétés canadiennes se font concurrence pour le même contrat, aucune aide n'est normalement accordée.

ADMISSIBILITÉ DES SOCIÉTÉS

Le PDME ALIMENTATION s'adresse aux sociétés, aux groupements de producteurs, aux associations industrielles connexes, aux organismes de commercialisation, et aux commissions de commercialisation fédérales ou provinciales qui entreprennent des projets d'expansion des marchés d'exportation pour les produits agricoles, les pêches et les produits alimentaires.

Ne sont pas admissibles à l'aide: les particuliers, les sociétés en nom collectif, les sociétés non constituées, les sociétés de la Couronne et les sociétés municipales ou provinciales exonérées d'impôt en vertu de l'article 149 de la Loi de l'impôt sur le revenu.

Pour être admissible à l'aide du PDME, l'organisme requérant doit:

- être établi et actif au Canada;
- (dans le cas d'organismes de vente) avoir suffisamment d'expérience, de capacités et de potentiel pour être concurrentiel sur les marchés étrangers où il désire vendre ses produits ou services;
- posséder l'envergure financière nécessaire pour mener le projet à bien.

ADMISSIBILITÉ DES PROJETS

Pour être admissible à l'aide du PDME, un requérant doit montrer que:

- le projet est particulier aux produits, aux services et à la région concernés et nécessite un appel d'offres et une adjudication pour l'obtention d'un contrat;
- des sources et des possibilités canadiennes compétentes existent en rapport avec les biens et services impliqués;
- le projet ne serait vraisemblablement pas réalisé sans l'aide du PDME;
- il y a une probabilité raisonnable d'obtenir le contrat;
- le contrat, si on l'obtient, apportera un avantage net appréciable au Canada.

ELIGIBLE COSTS

Assistance toward an approved project consists of sharing the costs of personnel, transportation and other expenses incurred after the “effective date” of the application (i.e. the date the department received the completed application).

The requested PEMD assistance may include:

(i) *Personnel Costs:*

- daily allowances for time spent by company personnel working full time on the project as follows:
 - \$100 per day in Canada (professional or equivalent level personnel only);
 - \$150 per day while in travel status outside of Canada, including two days travel time for each trip (This allowance is paid in lieu of sharing such costs as normally incurred in travel, such as hotels, meals, local transportation and communications, as well as a portion of salaries);

(ii) *Transportation Costs:*

- 50 per cent of the return economy air fare or equivalent to the furthest point on an approved itinerary (the cost of travel between two points in Canada is not eligible);

(iii) *Other Costs:*

- 50 per cent of special costs demonstrated as being necessary and having a direct bearing on the success of the project (e.g. consulting, legal and translation services, obtaining bid bonds, specific non-personnel costs).

COSTS INCURRED PRIOR TO THE “EFFECTIVE DATE” OF THE APPLICATION ARE NOT ELIGIBLE

LETTER OF INTENT

The receipt date of a letter of intent to file an application, may be accepted in order to establish an effective date, provided the application itself is received within the following three weeks.

REPAYMENT

If the foreign contract is awarded to the company, the department's contribution is repayable in two equal payments, the first within six months following the signing of the foreign contract, and the second within 12 months following the signing of the foreign contract. If no contract is obtained for a period of three years following the end of the “Activity Expiry” date, the company’s obligation to repay is terminated.

FUNDING AND REPORTING

The application form must be completed by an officer authorized to sign on behalf of the company.

Once the application is approved, a representative of the company will sign the agreement and affix the company's corporate seal. After the agreement has been signed by a departmental official, the company can make a claim against the approved activity by completing the Claim for Payment form, available from the department. Supporting vouchers and receipts must be attached (credit cards are not normally acceptable unless full details of the item(s) that make up the cost are outlined). The department reserves the right to request certification by an external auditor on claims which include costs for professional or specific non-personnel costs incurred at the normal place of business.

A completed Activity Report, which is Part III of the Claim for Payment form, must be submitted with the company's final claim on the activity.

After submitting claims against the activity, the company must submit Business Data Reports, also available from the department, at times specified. These reports show the contract(s) awarded as a result of the activity covered in the agreement.

Should the company request termination of the agreement prior to submitting a claim against the activity, contract(s) resulting from the activity must be reported, although no repayment is required.

GENERAL GUIDANCE

- The department will not contribute to any costs for which the applicant receives financial assistance from any other source, including federal or provincial programs.
- When a group of Canadian companies is jointly pursuing a contract, the department will accept one application only, submitted by a lead company on behalf of the group or members of the group. Separate applications from individual members of the group will not be accepted.

FRAIS ADMISSIBLES

L'aide accordée pour un projet approuvé comprend le partage des frais de personnel, de transport et d'autres dépenses engagées après la date d'entrée en vigueur de la demande (soit la date de réception par le Ministère de la demande remplie).

La contribution demandée au PDME peut inclure:

(i) *les frais de personnel:*

- des indemnités journalières pour le temps passé par des employés de la société travaillant à temps complet sur le projet, comme suit:
 - 100 \$ par jour au Canada (personnel de niveau professionnel ou équivalent seulement);
 - 150 \$ par jour pendant les voyages hors du Canada, incluant deux jours de déplacement pour chaque voyage (Cette indemnité est versée au lieu de partager les frais qu'entraînerait normalement le voyage, à savoir les frais de séjour à l'hôtel, les repas, le transport et les communications locaux, ainsi qu'une partie des salaires);

(ii) *les frais de voyage:*

- 50 % du prix du billet d'avion aller-retour en classe économique ou son équivalent jusqu'au point le plus éloigné de l'itinéraire approuvé (le coût du voyage entre deux points au Canada n'est pas admissible);

(iii) *les autres frais:*

- 50 % des frais spéciaux dont on a démontré la nécessité et qui ont un effet direct sur le succès du projet (par exemple, honoraires d'experts-conseils, services juridiques et de traduction, obtention de cautions de soumissions, frais particuliers non reliés au personnel).

LES COÛTS ENGAGÉS AVANT LA “DATE D’ENTRÉE EN VIGUEUR” DE LA DEMANDE NE SONT PAS ADMISSEABLES.

LETTRE D'INTENTION

La date de réception d'une lettre d'intention de déposer une demande peut être acceptée pour fixer une date d'entrée en vigueur, à condition que la demande proprement dite soit reçue dans les trois semaines suivantes.

REMBOURSEMENT

Si le contrat étranger est octroyé à la société, la contribution du Ministère est remboursable en deux versements égaux, le premier dans les six mois suivant la signature du contrat à l'étranger et le deuxième dans les 12 mois. Si aucun contrat n'est obtenu durant la période de trois ans qui suit la fin de la “période d'activité”, l'obligation de rembourser devient caduque.

DEMANDE DE PAIEMENT ET RAPPORTS

La demande d'aide doit être remplie par un agent autorisé à signer au nom de la compagnie.

Une fois la demande approuvée, un représentant autorisé de la compagnie signera la convention et y apposera le sceau de la société. Après la signature de la convention par un représentant du Ministère, la société peut faire une demande de paiement pour le projet approuvé, en utilisant le formulaire de demande de paiement disponible au Ministère. Chaque dépense devra être accompagnée d'une pièce justificative (les reçus de cartes de crédit ne sont pas habituellement acceptés, à moins que tous les détails des dépenses engagées n'y figurent). Le Ministère se réserve le droit d'exiger une certification par un vérificateur externe pour les demandes qui incluent des honoraires professionnels ou des frais particuliers non reliés au personnel engagés là où la société fait normalement ses affaires.

La société doit remplir le rapport d'activité, qui constitue la troisième partie du formulaire de demande de paiement, et le soumettre avec sa demande finale de paiement pour le projet.

Lorsque la société a présenté une demande de paiement pour le projet, elle doit soumettre à intervalles donnés des Rapports sur les activités, également disponibles du Ministère. Ces rapports mentionnent les contrats qui ont résulté des activités représentées par la convention.

Si la société demande de mettre fin à la convention avant de soumettre une demande de paiement pour le projet, elle doit présenter un compte rendu des contrats qui ont résulté de l'activité, bien qu'aucun remboursement ne soit requis.

RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

- Le Ministère ne versera aucune contribution pour des frais pour lesquels le requérant reçoit une aide financière de toute autre provenance, y compris des programmes fédéraux ou provinciaux.
- Quand un groupe d'entreprises canadiennes cherche à obtenir conjointement un contrat, le Ministère n'acceptera qu'une seule demande, soumise par l'une des sociétés au nom du groupe ou des membres du groupe. Des demandes séparées provenant de membres distincts du groupe ne seront pas acceptées.

- Company officers travelling under PEMD assistance should contact the Canadian Trade Commissioner Office(s) on arrival at the destination to ensure that departmental and company efforts are co-ordinated with regard to the particular PEMD assisted project. If the office(s) responsible for that territory is (are) located elsewhere, a reasonable effort should be made to inform the office(s) of the company officers' whereabouts. Reference to that contact is to be included in the activity report which the company submits to the department at the conclusion of the activity covered. Failure to contact the Trade Commissioner Office may render claims ineligible.
- Canadian carriers and sources of supply must be used wherever they are competitive.
- The Department of External Affairs reserves the right to publish the name and address of the firm, the amount of assistance and the Section of PEMD under which assistance was provided. However, all other communications and information provided by an applicant for PEMD assistance will be treated in accordance with the principles of the Access to Information Act.

BUSINESS OPPORTUNITIES SOURCING SYSTEM (B O S S)

Through B O S S, information is gathered to enable your company and its products or services to be brought to the attention of potential buyers at home and abroad. If you apply for PEMD assistance and have not completed a B O S S questionnaire within the past two years, you will be asked by the department to fill out the questionnaire at your earliest convenience.

In addition to Section A-FOOD, described in this document, the Program for Export Market Development contains other sections:

Section B - FOOD: MARKET IDENTIFICATION TRIPS – assists in exploring new markets for Canadian goods and services.

Section C - FOOD: PARTICIPATION IN TRADE FAIRS ABROAD – encourages Canadian companies to exhibit in trade fairs where effective penetration of new markets is likely to result.

Section D - FOOD: INCOMING FOREIGN BUYERS – shares the cost of inviting foreign business or government officers, who influence purchasing decisions of their organizations to visit Canada or an approved location abroad.

Section E - FOOD: EXPORT CONSORTIA – assists Canadian companies (especially small and medium-sized firms) under Phase I to carry out a study into the feasibility of forming a consortium, and under Phase II, to share the cost of establishing and operating a consortium.

Section F - FOOD: SUSTAINED EXPORT MARKET DEVELOPMENT ACTIVITIES – assists Canadian companies under Phase I to carry out a study into the feasibility of establishing marketing facilities in a particular market (including a three to five-year market penetration plan), and under Phase II in the costs of implementing that plan.

PEMD FOOD: SPECIAL ACTIVITIES

The Special Activities Section of PEMD FOOD assists eligible organizations undertaking marketing activities outside the scope of the previous sections. Projects must hold the potential for producing a sustained growth in exports of agriculture, fisheries or food products. This includes a broad range of activities such as trial shipments, test marketing seminars and promotion. Longer range projects such as the establishment of special export facilities, training facilities, overseas representation, multi-year market penetration programs, and the formation of commodity groups for export promotion, may also be considered.

Assistance is repayable if sales are generated but financial support to non-sales organizations may be extended on a non-repayable basis.

For further details on these sections, contact the nearest ITC/DREE Regional Office (see listing).

- Les représentants des sociétés qui voyagent grâce à l'aide du PDME devraient communiquer avec la Délegation commerciale canadienne dès leur arrivée pour s'assurer de la bonne coordination des efforts du Ministère et de la société à propos du projet en question. Si la délégation responsable de la région est située ailleurs, il faut l'informer le plus possible des allées et venues des représentants de la société. Ce contact doit être mentionné dans le rapport d'activité que la société soumet au Ministère à la fin de l'activité concernée. Si la société ne communique pas avec le bureau du délégué commercial, ses demandes de paiement peuvent devenir inadmissibles.
- La société doit avoir recours aux compagnies de transport et aux sources d'approvisionnement canadiennes dans la mesure où elles sont concurrentielles.
- Le ministère des Affaires extérieures se réserve le droit de publier le nom et l'adresse de la compagnie, le montant de l'aide accordée et la section du PDME en vertu de laquelle l'aide a été accordée. Cependant, tous les autres renseignements et communications fournis par le requérant pour obtenir une aide du PDME seront traités selon les principes de la Loi sur l'accès à l'information.

SYSTÈME DE REPÉRAGE DES DÉBOUCHÉS (SRD)

Par le SRD, des renseignements sont recueillis pour aider votre société à attirer l'attention des acheteurs éventuels canadiens et étrangers sur ses produits ou services. Si vous demandez une aide du PDME et si vous n'avez pas rempli un questionnaire du SRD au cours des deux dernières années, le Ministère vous demandera de le remplir le plus tôt possible.

En plus de la section A – ALIMENTATION décrite ici, le Programme de développement des marchés d'exportation contient d'autres sections:

Section B - ALIMENTATION : RECHERCHE DE MARCHÉS – aide à explorer de nouveaux marchés pour les biens et services canadiens.

Section C - ALIMENTATION : PARTICIPATION À DES FOIRES COMMERCIALES À L'ÉTRANGER – encourage l'exposition de produits canadiens dans des foires commerciales lorsqu'on prévoit qu'il en résultera une pénétration réelle des nouveaux marchés.

Section D - ALIMENTATION : ACCUEIL D'ACHETEURS ÉTRANGERS – partage le coût lié à la venue, au Canada ou dans un endroit approuvé à l'étranger, d'hommes d'affaires ou de représentants gouvernementaux étrangers, ayant une influence sur les décisions de leurs organismes en matière d'achat.

Section E - ALIMENTATION : CONSORTIUMS D'EXPORTATION – en vertu de la phase I, aide les entreprises canadiennes (en particulier les PME) à étudier la possibilité de créer un consortium et, en vertu de la phase II, à partager une partie du coût de création et d'exploitation d'un consortium.

Section F - ALIMENTATION : ACTIVITÉS SOUTENUES DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS D'EXPORTATION – aide les sociétés canadiennes en vertu de la phase I, à effectuer une étude sur la faisabilité d'implanter des installations de commercialisation sur un marché donné (y compris un plan de pénétration du marché de trois à cinq ans) et, en vertu de la Phase II, aide à payer les frais de mise en oeuvre de ce plan.

PDME ALIMENTATION: ACTIVITÉS SPÉCIALES

La section des activités spéciales du PDME ALIMENTATION a pour objet d'encourager les organismes admissibles à entreprendre des activités de commercialisation hors du champ d'application des sections précédentes. Les projets doivent pouvoir engendrer une croissance soutenue des exportations de produits de l'agriculture, des pêches et de l'alimentation. Les projets peuvent prendre toute une gamme d'activités: exportation de produits à titre d'essai, conférences et activités de promotion. L'admissibilité au programme peut s'étendre à des

External Affairs
CanadaAffaires extérieures
Canada

APPLICATION FOR PEMD SECTION 'A' - FOOD

- INFORMATION SUPPLIED WILL BE TREATED IN ACCORDANCE WITH THE ACCESS TO INFORMATION ACT
- DO NOT USE SHADED AREAS

DEMANDE D'AIDE DU PDME SECTION 'A' - ALIMENTATION

- LES RENSEIGNEMENTS FOURNIS SERONT TRAITÉS CONFORMÉMENT À LA LOI SUR L'ACCÈS À L'INFORMATION
- NE RIEN INSCRIRE DANS LES CASES OMBRAGÉES

Effective Date Year/Année	Date d'entrée en vigueur M D/J	Project Number R	Numéro du projet	Consortium	Phase	Activity de la période de l'activité Year/Année	Expiry M	Date/Fin D/J	Evaluating Unit	Secteur responsable	Project Officer — Agent de projet
1 9						1 9					

GENERAL COMPANY INFORMATION — RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX SUR LA SOCIÉTÉ

1. Company Name — Nom de l'entreprise	Co. CODE de l'entreprise
---------------------------------------	--------------------------

2. Address — Adresse	3. Mailing Address (if different) — Adresse postale (si différente)
	Postal CODE postal
	Postal CODE postal

4. Area code and telephone no. Indicatif rég. et n° de téléphone	5. Telex no. — N° de télex	6. Name and title of company contact — Nom et titre du représentant de la société
---------------------------------------------------------------------	----------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------

7. Legal status of company — Statut légal de la société	<input type="checkbox"/> Incorporated company — Société constituée 1		<input type="checkbox"/> Firm of professionals (unincorporated) Société de service (non constituée) 2	
	<input type="checkbox"/> Partnership of incorporated companies or firms of professionals Sociétés constituées ou sociétés de service en nom collectif 3		<input type="checkbox"/> Other (specify) — Autre (préciser): 4	

8. First year of operation in Canada: Première année d'exploitation au Canada:	9. No. of years exporting: Nombre d'années de ventes à l'exportation:	
-----------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------	--

10. Line of business — Type d'entreprise	<input type="checkbox"/> Manufacturer — Fabricant 1		<input type="checkbox"/> Engineer — Ingénieur 2		<input type="checkbox"/> Agent/Representative — Agent/Représentant 3	
	<input type="checkbox"/> Trading Company — Société de commerce 4		<input type="checkbox"/> Contractor — Entrepreneur 5		<input type="checkbox"/> Other (specify) — Autre (préciser): 6	

TRADE HOUSE/AGENT: List Canadian companies you represent on an exclusive basis on a separate sheet and attach a copy of agency agreements which must be valid for at least one year.

MAISON/AGENT DE COMMERCE: indiquer sur une feuille séparée les sociétés canadiennes que vous représentez en exclusivité et joindre une copie des ententes d'organismes qui sont valables pour au moins un an.

Provide the following information for the last three fiscal years and attach financial statement for last year (audited if possible).

Fournir les renseignements suivants pour les trois derniers exercices financiers et joindre un état financier pour le dernier exercice (vérifié si possible).

Note: If you have done any business with the Canadian International Development Agency (CIDA) include these revenues in Item 12.

Note: Si vous avez obtenu des contrats de l'Agence canadienne de développement international (ACDI), incluez ces recettes à la question 12.

	Last Fiscal Year Ending/Dernier exercice financier se terminant: Y/A M D/J			Previous Fiscal Year Avant-dernier exercice financier	Preceding Fiscal Year Exercice financier précédent	
	\$.00	\$.00	\$.00
11. Annual Domestic Sales (revenues) Ventes nationales annuelles (recettes)						
12. Annual Export Sales (revenues) Exportations annuelles (recettes)						
13. Working Capital (current assets — current liab.) Fonds de roulement (actif courant — passif courant)						
14. Net Worth (see definition below) Valeur nette (voir définition plus bas)						
15. Net Profit after taxes Bénéfice net après impôt						
16. No. of permanent employees at year end Nbre d'employés à plein temps à la fin de l'exercice	↗		↗		↗	

17. Ownership of company: Propriété de la société:	18. a) Does your firm have subsidiaries or a parent company? Votre société a-t-elle des filiales ou une société mère?	18. b) Name of parent company and head office address Nom de la société mère et adresse du siège social
Canadian  % Canadienne Other  % Autre Country — Pays:  CODE	<input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Yes — Complete 18. b) - 20. Non <input type="checkbox"/> Oui — Compléter 18. b) - 20. → Omit 18. b) - 20. Omettre 18. b) - 20.	

19. If your parent has Canadian subsidiaries (more than 50 per cent ownership) other than your company, please list. (If more space is needed, attach a separate sheet) Si votre société mère a des filiales canadiennes (plus de 50 % lui appartenant) autres que votre société, veuillez les énumérer. (Utilisez des pages supplémentaires au besoin)	20. If your firm has Canadian subsidiaries (more than 50 per cent ownership), please list. (If more space is needed, attach a separate sheet) Si votre société a des filiales canadiennes (plus de 50 % lui appartenant), veuillez les énumérer. (Utilisez des pages supplémentaires au besoin)
Subsidiary name Nom de la filiale	Subsidiary name Nom de la filiale
1 Co. CODE de l'entreprise	1 Co. CODE de l'entreprise
2 Co. CODE de l'entreprise	2 Co. CODE de l'entreprise
3 Co. CODE de l'entreprise	3 Co. CODE de l'entreprise
4 Co. CODE de l'entreprise	4 Co. CODE de l'entreprise

Net Worth. Share capital issued + retained earnings + shareholder loan less goodwill less deferred developments costs
 Valeur nette: Capital-actions émis + bénéfices non répartis + prêt des actionnaires moins achalandage moins dépenses de développement différées

PROJECT INFORMATION (i.e. overall undertaking by client for which you are seeking a contract in whole or in part)

RENSEIGNEMENTS SUR LE PROJET (c.-à-d. engagement global que représente, pour le client, le contrat que vous cherchez à obtenir en tout ou en partie)

21. Type of client — Type de client

1 Individual Particulier

2 Company Société

3 Government Agency Agence gouvernementale

4 Other: Autre: _____

22. Name of client — Nom du client

23. Country and location of project — Pays et lieu du projet

24. Title of project — Titre du projet

25. Estimated value of project Valeur estimative du projet

Don't know Inconnue

Country Code Code du pays

26. Description of project — Description du projet

Project Code Code Projet
| | | |

INFORMATION ON CONTRACT SOUGHT (by your company or a group of companies in the case of a joint bid/proposal)

RENSEIGNEMENTS SUR LE CONTRAT VISÉ (par votre société ou un groupe de sociétés dans le cas d'une soumission ou proposition conjointe)

27. Type

1 Pre-Feasibility Study Étude de préfaisabilité

4 Supply of Equipment/Products Fourniture de matériel ou produits

6 Turnkey (Eng., Procurement, Construction) Clés en main (Ing., Approv., Constr.)

2 Feasibility Study Étude de faisabilité

5 Engineering, Procurement, Construction Management Ingénierie, approvisionnements, gestion de construction

7 Other (specify): Autre (préciser):

3 Services

28. Description of Contract (indicate if contract is for only a portion or phase of the overall project described in question 26):

Description du contrat (indiquer si le contrat porte seulement sur une portion ou une phase du projet global décrit à la question 26):

Activity CODE Activité
| | | | | | | |

29. (a) Is this a joint bid/proposal with other Canadian or foreign firms? S'agit-il d'une proposition ou soumission conjointe avec d'autres sociétés canadiennes ou étrangères?

Yes Oui No Non

(b) If yes, list (if known) both Canadian and foreign companies involved. Address and company contact must be provided for companies requesting PEMD assistance under this application.

Si oui, donner le nom (s'il est connu) des sociétés canadiennes et étrangères concernées. Il faut donner l'adresse et le nom du représentant des sociétés qui demandent de l'aide du PDME pour ce projet-ci.

Is firm requesting PEMD assistance under this application?
L'entreprise demande-t-elle de l'aide du PDME pour ce projet-ci?

Yes
Oui
No
Non

1	Name of Firm — Nom de l'entreprise	Comp. Contact — Rep. de la société	
2	Address — Adresse	Postal CODE postal	Country — Pays
3	Name of Firm — Nom de l'entreprise	Comp. Contact — Rep. de la société	
4	Address — Adresse	Postal CODE postal	Country — Pays
5	Name of Firm — Nom de l'entreprise	Comp. Contact — Rep. de la société	
6	Address — Adresse	Postal CODE postal	Country — Pays
7	Name of Firm — Nom de l'entreprise	Comp. Contact — Rep. de la société	
8	Address — Adresse	Postal CODE postal	Country — Pays
9	Name of Firm — Nom de l'entreprise	Comp. Contact — Rep. de la société	
10	Address — Adresse	Postal CODE postal	Country — Pays

30. Time — Échéance

(a) Closing date for submission of bid/proposal: — Date de clôture de la soumission ou proposition:

(b) Estimated date of contract award:

Date prévue d'attribution du contrat:

1 None Aucune

2 General Target Date Date cible approximative

3 Fixed deadline: Date limite fixée:

1 | 9 | | |
Year Month Année Mois

1 | 9 | | |
Year Month Day Année Mois Jour

1 | 9 | | |
Year Month Année Mois

Yes
Oui
No
Non

31. Contract Financing — Financement du contrat

(a) Organization responsible for arranging financing — Le responsable du financement:

<input type="checkbox"/> Your company 1	<input type="checkbox"/> Client 2	<input type="checkbox"/> Other (specify): 3	_____	<input type="checkbox"/> Don't know Inconnu 4
--------------------------------------------	--------------------------------------	------------------------------------------------	-------	-----------------------------------------------------

(b) Is financing already arranged? — Les modalités de financement sont-elles déjà arrêtées?

<input type="checkbox"/> No 1	<input type="checkbox"/> Yes — specify source 2	Oui — préciser la source _____	Fin. CODE Financement
----------------------------------	----------------------------------------------------	--------------------------------	-----------------------

i) Specify status of financing — Préciser la situation du financement

<input type="checkbox"/> Not known Inconnu 1	<input type="checkbox"/> Actively sought but not yet identified Recherché activement mais pas encore trouvé 2	<input type="checkbox"/> Negotiations under way — no commitment as yet Négociations en cours — aucun engagement à ce jour 3
----------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Specify potential source
Préciser la source possible _____

ii) Estimate the difficulty in arranging financing — Évaluer la difficulté que pose le financement

very easy | 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 | very difficult
très facile | 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 | très difficile

Explain — Expliquer

(c) Is source of financing same for contract and entire project? — Le contrat est-il financé par la même source en tant que projet global?

<input type="checkbox"/> Don't know Inconnu 1	<input type="checkbox"/> Yes Oui 2	<input type="checkbox"/> No (specify source of project financing): Non (préciser la source de financement du projet): _____
-----------------------------------------------------	------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

32. Competition — Concurrence

(a) Is there competition for this contract? — Y a-t-il concurrence pour ce contrat?

<input type="checkbox"/> Don't know Inconnu 1	<input type="checkbox"/> No Non 2
-----------------------------------------------------	-----------------------------------------

<input type="checkbox"/> Yes, specify number: Oui, préciser le nombre: 3	<input type="checkbox"/> Number Nombre
--------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------

If yes, indicate name and country of competitor(s), if known: — Si oui, indiquer le nom et le pays des concurrents, si vous le savez:

(b) In your opinion, on what basis will the contract be awarded? — À votre avis, le contrat sera attribué selon quel critère?

<input type="checkbox"/> Don't know Inconnu 1	<input type="checkbox"/> Price Prix 2	<input type="checkbox"/> Delivery Échéance 3	<input type="checkbox"/> Qualifications Compétences 4
<input type="checkbox"/> Financing Financement 5	<input type="checkbox"/> Technology Technologie 6	<input type="checkbox"/> Other (specify): Autre (préciser): _____ 7	

33. Benefits to Canada:

(a) Provide the following breakdown on contract sought (by type of products/services as applicable)

Avantages pour le Canada:

Prière de remplir le tableau (par type de produits ou services s'il y a lieu)

Product CODES des produits	Type	Specific Products/Services Involved Produits ou services précis en question	Name of Potential Supplier (your company or other) Nom du fournisseur éventuel (votre société ou une autre)	\$ CAN	
				Estimated Value Valeur estimative	Estimated Canadian Content Contenu canadien estimatif
	1. Professional Services (e.g. engineering, consulting) Services professionnels (c.-à-d. ingénierie, consultation)				
	2. Capital Equipment Biens d'équipement				
	3. Construction				
	4. Manufactured and/or semi-processed goods Produits finis ou semi-finis				
	5. Other - Autres				
TOTAL					

(b) Estimated percentage of revenues by year over duration of the contract (based on contract estimated value):

Pourcentage estimatif des recettes par année au cours de la durée du contrat (fondé sur la valeur estimative du contrat):

Year Année 1	%	Year Année 2	%	Year Année 3	%	Subsequent Years Années subséquentes	%

(c) Other benefits: if applicable, estimate any follow-up on sales or benefits expected from this overall project or future projects should this specific bid/proposal be successful:

Autres avantages le cas échéant: évaluer tout suivi sur les ventes ou les avantages qui pourraient découler de ce projet global ou d'autres projets si vous obtenez le contrat:

i) Estimate revenues to Canada (excluding the revenues estimated above):
Recettes estimatives pour le Canada (à l'exclusion des recettes évaluées ci-dessous):ii) Description of benefits (to your company or other Canadian companies):
Description des avantages (pour votre société ou d'autres sociétés canadiennes):

\$ _____

APPLICANT'S EXPORTING EXPERIENCE**EXPÉRIENCE DU REQUÉRANT À L'EXPORTATION**

34. Indicate your company's current representation in the country where the project is located:

None
Aucune

1 Branch Office
Succursale

4 Joint Venture
Participation conjointe

5 Other (specify)
Autres (préciser) _____

Indiquer la représentation actuelle de votre société dans le pays où se situe le projet:

35. List any export bids/proposals your company has participated in during the past 12 months with or without PEMD assistance (If more space is needed, attach a separate sheet):

Énumérer toutes les propositions ou soumissions à l'exportation auxquelles votre entreprise a participé au cours des 12 derniers mois avec ou sans l'aide du PDME (Utilisez des pages supplémentaires au besoin):

Activity DESCRIPTION de l'activité

Client

Country — Pays

Products/Services —
Produits ou Services

Resulting Sales —
Ventes résultantes

36. Have you made sales previously to this client? — Avez-vous déjà effectué des ventes à ce client?

1 No
Non

2 Yes
Oui Specify year of most recent sales:
Préciser l'année des ventes les plus récentes:

1	9
Year Année	

37. Compared with other export marketing activities of the same type, would you judge this particular effort to be more or less risky?

Par rapport à d'autres activités commerciales à l'exportation du même type, pensez-vous que ce projet particulier est plus ou moins risqué?

(a)



(b) If you indicated more risks than usual (6 or above), specify the reason:

Si les risques vous semblent plus grands que d'ordinaire (6 ou plus), en indiquer la raison:

1 Competition stronger than usual
Concurrence plus forte que d'ordinaire

2 No previous experience in this market
Aucune expérience sur ce marché

3 Competition not clearly open and fair
Concurrence pas tout à fait juste et équitable

4 First introduction by your company of this product/service in this market
Première fois que votre société vend ce produit ou service sur ce marché

5 Customer's commitment to project is uncertain
Engagement du client incertain à l'égard de ce projet

6 Project financing not yet committed
Financement du projet incertain

7 Other (specify)
Autre (préciser) _____

38. State your qualifications to secure the contract sought, including any experience in the relevant country:

Faire état des compétences de votre société qui font que vous pourriez obtenir le contrat, y compris toute expérience dans le pays en question:

TOTAL COST OF OBTAINING CONTRACT — COÛT TOTAL D'OBTENTION DU CONTRAT

39. Under the following cost categories, list all of the activities and their estimated costs which you think will be required to ensure a successful bid for the contract:

Dans les catégories suivantes de coûts, énumérer toutes les activités et leur coût approximatif qui, selon vous, sont nécessaires au succès de la soumission contractuelle:

(a) COSTS OF PERSONNEL IN CANADA — COÛTS DU PERSONNEL AU CANADA

Personnel Type de personnel	No. of Days Nbre de jours	Salary and Overhead Salaire et frais gén.	Sub-Total Sous-total
Professional or Equivalent Level — Niveau professionnel ou équivalent	(A)	\$	\$
Other e.g. support staff — Autres, i.e. personnel de soutien		\$	\$
TOTAL		\$	→ \$

(b) COSTS OF PERSONNEL IN TRAVEL ABROAD — COÛTS DU PERSONNEL VOYAGEANT À L'ÉTRANGER

No. of Persons Nbre de personnes	No. of Person-Days Nbre de jours-personnes	Salary and Overhead Salaire et frais généraux	Accommodations and Local Travel Logement et transport sur place
	(B)	\$	\$
TOTAL		\$	→ \$

(c) COSTS OF INTERNATIONAL TRAVEL — COÛTS DU TRANSPORT INTERNATIONAL

International Travel To Transport international jusqu'à	No. of Trips Nbre de voyages	Economy Return Air Fares/Tarif aérien aller-retour en classe économique	Sub-Total Sous-total
(C) TOTAL		\$	→ \$

(d) OTHER COSTS — AUTRES COÛTS

Item — Article	Estimated Costs Coûts estimatifs
(D) TOTAL	

TOTAL COST | \$ COÛT TOTAL | \$.00

40. Estimate what percentage of your total export marketing budget for your fiscal year this cost represents: — Évaluer ce coût par rapport à votre budget de commercialisation des exportations pour votre exercice financier, en pourcentage:

%

41. Was the cost of this bid/proposal budgeted for? — Le coût de cette proposition ou soumission avait-il été prévu au budget?

Yes
1 Oui

No
2 Non

42. Are there internal cash constraints that make the marketing effort unlikely in the absence of PEMD assistance?

Des restrictions monétaires internes rendent-elles cet effort de commercialisation improbable en l'absence de l'aide du PDME?

None
1 Aucune

A modest cash constraint
2 Restrictions monétaires modestes

A substantial cash constraint
3 Restrictions monétaires importantes

A great cash constraint
4 Fortes restrictions monétaires

A very great cash constraint
5 Très fortes restrictions monétaires

Explain — Expliquer:

PEMD CONTRIBUTION REQUESTED — CONTRIBUTION DEMANDÉE DANS LE CADRE DU PDME

		Contribution Requested Contribution demandée	Departmental Use Only Réservé à l'usage du Ministère
3. (a) COST OF PERSONNEL IN CANADA (Professionals or equivalent only)	COÛT DU PERSONNEL AU CANADA (Professionnels ou catégorie équivalente)		
	Number of Person-Days (39 A) Nombre de jours-personnes (39 A)	× \$100 =	
NOTE: For group application, enter below the number of person-days for personnel of other companies.	NOTE: Dans le cas d'une demande de groupe, indiquer ici le nombre de jours-personnes pour le personnel des autres sociétés.		
Company Name Nom de la société	No. of Person Days Nbre de jours-personnes		
	_____ × \$100 = _____	_____	_____
	_____ × \$100 = _____	_____	_____
	_____ × \$100 = _____	_____	_____
	_____ × \$100 = _____	_____	_____
(b) COST OF PERSONNEL ABROAD	COÛT DU PERSONNEL À L'ÉTRANGER		
	Number of Person Days (39 B) Nombre de jours-personnes (39 B)	× \$150 =	
	International Travel Costs (39 C) Frais de transport international (39 C)	× 50% =	
NOTE: For group application enter costs of other companies.	NOTE: Dans le cas d'une demande de groupe, indiquer les coûts des autres sociétés.		
Company Name Nom de la société	No. of Person Days Nbre de jours-personnes		
	_____ × \$150 = _____	_____	_____
	_____ × \$150 = _____	_____	_____
	_____ × \$150 = _____	_____	_____
	_____ × \$150 = _____	_____	_____
Company Name Nom de la société	International Travel Costs Coût du transport international		
	_____ × 50% = _____	_____	_____
	_____ × 50% = _____	_____	_____
	_____ × 50% = _____	_____	_____
	_____ × 50% = _____	_____	_____
(c) OTHER COSTS	AUTRES COÛTS		
Costs described in 39 D (do not include ineligible costs such as entertainment, telex, telephones, in Canada travel, etc.)	Coûts décrits dans 39 D (ne pas inclure les coûts non admissibles tels que télex, téléphone, transport au Canada, etc.)		
	_____ × 50% = _____	_____	_____
NOTE: For group application enter costs of other companies.	NOTE: Dans le cas d'une demande de groupe, indiquer les coûts des autres sociétés.		
Company Name Nom de la société	Cost Description Description des coûts	Cost Coût	
	_____	× 50% =	_____
	_____	× 50% =	_____
	_____	× 50% =	_____
	_____	× 50% =	_____
		\$	\$
		TOTAL	_____
To be claimed in the current government fiscal year Sera réclamé au cours de la présente année financière du gouvernement	_____		
To be claimed in the next government fiscal year Sera réclamé au cours de la prochaine année financière du gouvernement	_____		
To be claimed in the following government fiscal year Sera réclamé au cours de l'année financière suivante du gouvernement	_____		
	\$		
	TOTAL	_____	

NOTE: The PEMD contribution on approved applications will be paid only after the pre-contractual bid/proposal costs have been incurred; claims must be supported by receipts and documentation as requested on the claim form.

NOTE: La contribution versée dans le cadre du PDME au titre des demandes approuvées ne sera payée qu'après l'engagement des coûts de la soumission ou proposition précontractuelle; les demandes doivent être accompagnées des reçus et des pièces justificatives exigées dans le formulaire de demande.

44. Indicate why you are making this particular PEMD application:

Indiquer pourquoi vous faites cette demande au PDME:

1 PEMD assistance will tip the balance in favor of proceeding with this bid/proposal which your company would not otherwise undertake.

L'aide du PDME permettra à votre société de présenter une soumission ou proposition qui, autrement, n'aurait pas pu être présentée.

2 PEMD assistance will allow your company to increase the quality of its bid/proposal. Specify the amount of the increase in the total estimated cost:

L'aide du PDME permettra à votre société d'augmenter la qualité de sa soumission ou proposition. Précisez le montant qui correspond à cette augmentation de qualité par rapport à vos prévisions:

from \$
de \$
(see question 39)
(voir question 39) to \$

3 PEMD assistance will have no effect on this project but will enable your company to bid on more projects this year.

L'aide du PDME n'aura aucun effet sur le présent projet mais elle permettra à votre société de présenter un plus grand nombre de soumissions cette année.

4 Other (specify):

Autre (préciser):

45. If you indicated in question 44 that PEMD assistance will allow your company to increase the quality of its bid/proposal, how much difference will the increased expenditures on the bid/proposal make to your company's chance of obtaining the contract?

Si vous avez répondu à la question 44 que l'aide du PDME permettra à votre société d'accroître la qualité de sa soumission ou proposition, dans quelle mesure ces dépenses accrues, engagées pour la préparation de la soumission ou proposition de votre société, accroîtront-elles vos chances d'obtenir le contrat?

1 A modest difference
Une petite différence

2 A substantial difference
Une différence importante

3 A very great difference
Une très grande différence

46. Indicate if your company has requested or intends to request financial assistance from any other organization(s) to assist your company in undertaking any activity related to this overall project:

Indiquer si votre société a demandé ou a l'intention de demander de l'aide financière à d'autres organismes afin de l'aider à entreprendre toute activité reliée à ce projet:

1 CIDA
ACDI

2 None
Aucune

3 Provincial Government
Gouvernement provincial

4 Other (specify):
Autre (préciser): _____

CERTIFICATION

I have checked the foregoing application and any attachments thereto and certify and represent that statements contained therein are correct to the best of my knowledge.

ATTESTATION

J'ai vérifié la demande susmentionnée ainsi que toutes les pièces jointes s'y rapportant et j'atteste que les déclarations contenues dans la présente sont exactes au meilleur de ma connaissance.

Name and Title of Authorized Company Representative — Nom et titre du représentant autorisé de la société

1 9		
Year Année	Month Mois	Day Jour

Signature

COMPLETION OF PEMD APPLICATION: SECTION A-FOOD ONLY

1. Applicants for assistance under the Program should contact the nearest Industry, Trade and Commerce/ Regional Economic Expansion Regional Office (see list) for help in using various sources of information and guidance available from the department.
2. The application should be completed fully. Incomplete applications will hamper assessment of the request and may necessitate its return to the applicant.
3. The application must be printed or typewritten. Illegible applications will be returned to the applicant.
4. If insufficient space is provided for any question(s), attach additional sheets.
5. Applicants are invited to attach additional helpful information to the application (e.g. product literature or company brochures).
6. The completed application form and any supporting documentation is to be submitted to the Program for Export Market Development at the following address in sufficient time to allow for processing – six weeks prior to undertaking the activity is recommended.

The Program for Export Market Development (PEMD)
Department of External Affairs
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

projets à long terme tels que la création de services spéciaux d'exportation et de services de formation, la représentation à l'étranger, les programmes pluriannuels de pénétration des marchés et la formation d'associations de promotion des exportations.

L'aide accordée est remboursable si les projets en question suscitent des ventes, mais les organismes non commerciaux peuvent bénéficier de contributions non remboursables.

Pour obtenir des renseignements complémentaires au sujet de ces sections, prière de communiquer avec le bureau régional canadien du MIC-MEER le plus proche (voir la liste).

POUR FAIRE UNE DEMANDE D'AIDE AU PDME : SECTION A — ALIMENTATION SEULEMENT

1. Le requérant d'une aide dans le cadre du PDME devrait communiquer avec le bureau régional le plus proche d'Industrie et Commerce-Expansion économique régionale (voir la liste) pour obtenir des précisions sur les diverses sources de renseignements et de conseils disponibles au Ministère.
2. Le formulaire de demande devrait être rempli au complet. Les formulaires incomplets nuisent à l'évaluation de la demande et peuvent entraîner son renvoi au requérant.
3. Le formulaire doit être rempli en lettres moulées ou dactylographié. Un formulaire illisible sera retourné au requérant.
4. Si l'espace alloué à une(des) question(s) est insuffisant, joignez des feuilles supplémentaires.
5. Les requérants sont invités à joindre à leur formulaire tout renseignement supplémentaire utile (documentation sur le produit ou dépliants sur l'entreprise).
6. Le formulaire de demande rempli et toute la documentation additionnelle devront être adressés au Programme de développement des marchés d'exportation, à l'adresse suivante, assez tôt pour permettre le traitement de la demande; on recommande un délai de six semaines avant le début du projet.

Programme de développement des marchés d'exportation (PDME)
Ministère des Affaires extérieures
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

REGIONAL OFFICES IN CANADA

Newfoundland and Labrador
P.O. Box 8950
90 O'Leary Avenue
St. John's, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 737-5511
Telex: 016-4749

Nova Scotia
Duke Tower, Suite 1124
5251 Duke Street
Scotia Square
Halifax, Nova Scotia
B3J 1P3
Tel: (902) 426-7540
Telex: 019-21829

New Brunswick
590 Brunswick Street
Fredericton, New Brunswick
E3B 5A6
Tel: (506) 452-3190
Telex: 014-46140

Prince Edward Island
P.O. Box 2289
Dominion Building
97 Queen Street
Charlottetown, Prince Edward Island
C1A 8C1
Tel: (902) 892-1211
Telex: 014-44129

Québec
Case postale 247
800, Place Victoria, 37^e étage
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-6254
Telex: 012-0280

220, avenue Grande-Allée est
Pièce 820
Québec (Québec)
G1R 2J1
Tel: (418) 694-4726
Telex: 051-3312

Ontario
P.O. Box 98
1 First Canadian Place
Suite 4840
Toronto, Ontario
M5X 1B1
Tel: (416) 365-3737
Telex: 065-24378

Manitoba
4th Floor
185 Carlton Street
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 949-2381
Telex: 075-7624

Saskatchewan
1955 Smith Street
Room 400
Regina, Saskatchewan
S4P 2N8
Tel: (306) 359-5020
Telex: 071-2745

Alberta and Northwest Territories
Cornerpoint Building
Suite 505
10179-105th Street
Edmonton, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 420-2944
Telex: 037-2762

British Columbia and Yukon
P.O. Box 49178
Bentall Centre, Tower III
Suite 2743
595 Burrard Street
Vancouver, British Columbia
V7X 1K8
Tel: (604) 666-1434
Telex: 04-51191

Terre-Neuve et Labrador
P.O. Box 8950
90 O'Leary Avenue
Saint-Jean (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél.: (709) 737-5511
Telex: 016-4749

Nouvelle-Écosse
Duke Tower, Suite 1124
5251 Duke Street
Scotia Square
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 1P3
Tél.: (902) 426-7540
Telex: 019-21829

Nouveau-Brunswick
590 Brunswick Street
Fredericton
(Nouveau-Brunswick)
E3B 5A6
Tél.: (506) 452-3190
Telex: 014-46140

Île-du-Prince-Édouard
P.O. Box 2289
Dominion Building
97 Queen Street
Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard)
C1A 8C1
Tél.: (902) 892-1211
Telex: 014-44129

Québec
Case postale 247
800, Place Victoria, 37^e étage
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Tél.: (514) 283-6254
Telex: 012-0280

220, avenue Grande-Allée est
Pièce 820
Québec (Québec)
G1R 2J1
Tél.: (418) 694-4726
Telex: 051-3312

Ontario
P.O. Box 98
1 First Canadian Place
Suite 4840
Toronto (Ontario)
M5X 1B1
Tél.: (416) 365-3737
Telex: 065-24378

Manitoba
4th Floor
185 Carlton Street
Winnipeg (Manitoba)
R3C 2V2
Tél.: (204) 949-2381
Telex: 075-7624

Saskatchewan
1955 Smith Street
Room 400
Regina (Saskatchewan)
S4P 2N8
Tél.: (306) 359-5020
Telex: 071-2745

Alberta et Territoires du Nord-Ouest
Cornerpoint Building, Suite 505
10179-105th Street
Edmonton (Alberta)
T5J 3S3
Tél.: (403) 420-2944
Telex: 037-2762

Colombie-Britannique et Yukon
P.O. Box 49178
Bentall Centre, Tower III
Suite 2743
595 Burrard Street
Vancouver
(Colombie-Britannique)
V7X 1K8
Tél.: (604) 666-1434
Telex: 04-51191

Program for Export Market Development (PEMD) FOOD



External Affairs
Canada

Affaires extérieures
Canada

Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) ALIMENTATION



Sections B, C and D FOOD

PURPOSE

PEMD seeks to increase Canada's exports by encouraging Canadian business to undertake additional marketing activities in foreign markets. It does this by sharing with firms some of the costs of exploring foreign markets where the companies have not previously sold. The program is not intended to support normal export business activities in maintaining an existing foreign market or in winning new business in a market where the supplier is already established.

The United States, for PEMD purposes, has been divided into seven marketing areas. Applicants should contact their nearest Regional Office in Canada for details and assistance (see list).

KINDS OF ASSISTANCE

Applicants must use the form (attached) to obtain support from the Department of External Affairs under any of the three PEMD FOOD sections:

Section B — FOOD: MARKET IDENTIFICATION TRIPS: assists in exploring a new market for Canadian goods and services.

Section C — FOOD: PARTICIPATION IN TRADE FAIRS ABROAD: encourages participation in trade fairs where effective penetration of new markets is likely to result. Firms must exhibit under their own name.

Section D — FOOD: INVITATIONS TO INCOMING BUYERS: shares the cost of bringing foreign business or government officials, who influence purchasing decisions of their organizations, to Canada or to an approved location abroad.

Any financial assistance provided through PEMD by the department is to be repaid by the company within a given period if sales are made.

Applications will be considered only when the requested departmental contribution is \$1,000 or more.

ELIGIBLE APPLICANTS

PEMD FOOD is available to Canadian corporations, producer organizations, related industry associations, marketing agencies, and federal or provincial marketing boards undertaking projects for the development of export markets for agriculture, fisheries and food products.

Not eligible for assistance are: individuals, partnerships and unincorporated companies; Crown corporations; and municipal or provincial organizations exempt from tax under Section 149 of the Income Tax Act.

To be eligible for PEMD assistance, the applicant organization must:

- be established and operating in Canada;
- in the case of sales organizations, have sufficient operational experience to demonstrate that they have the ability or potential for competitive performance in foreign markets for the products or services concerned;
- in the case of associations, have or will acquire the skills necessary to carry out the project;
- be financially viable and capable of successfully completing the project.

Sections B, C et D ALIMENTATION

BUT

Le PDME vise à accroître les exportations du Canada en encourageant les entreprises canadiennes à augmenter leurs activités commerciales sur les marchés étrangers. Il permet au gouvernement de partager avec les sociétés une partie des coûts d'exploration des marchés étrangers où l'entreprise n'a pas encore vendu. L'aide prévue ne touche pas les activités normales d'exportation visant le maintien d'un marché étranger déjà établi ou des activités commerciales sur un marché où le fournisseur est déjà implanté.

À cette fin, on a divisé les États-Unis en sept marchés. Les sociétés requérantes devraient s'adresser au bureau régional canadien le plus proche pour obtenir plus de détails sur l'aide disponible.

SORTES D'AIDE

Les demandeurs doivent utiliser le formulaire de demande (ci-joint) pour obtenir de l'aide du ministère des Affaires extérieures, en vertu de l'une des trois sections suivantes du PDME ALIMENTATION:

Section B — ALIMENTATION: VOYAGES DE RECHERCHE DE MARCHÉS: aide à explorer de nouveaux marchés pour les biens et services canadiens.

Section C — ALIMENTATION: PARTICIPATION À DES FOIRES COMMERCIALES À L'ÉTRANGER: encourage la participation à des foires commerciales lorsqu'on prévoit une pénétration réelle de nouveaux marchés. Les entreprises doivent exposer sous leur propre nom.

Section D — ALIMENTATION: ACCUEIL D'ACHETEURS ÉTRANGERS: partage le coût lié à la venue, au Canada ou dans un endroit approuvé à l'étranger, d'hommes d'affaires ou de représentants gouvernementaux étrangers ayant une influence sur les décisions de leurs organismes en matière d'achat.

Toute aide accordée par le Ministère en vertu du PDME doit être remboursée par la société dans un délai donné, si elle effectue des ventes.

Les demandes inférieures à 1 000 \$ ne seront pas prises en considération.

ADMISSIBILITÉ DES SOCIÉTÉS

Le PDME ALIMENTATION s'adresse aux sociétés, aux groupements de producteurs, aux associations industrielles connexes, aux organismes de commercialisation, et aux commissions de commercialisation fédérales ou provinciales qui entreprennent des projets d'expansion des marchés d'exportation pour les produits agricoles, les pêches et les produits alimentaires.

Ne sont pas admissibles à l'aide: les particuliers, les sociétés en nom collectif, les sociétés non constituées, les sociétés de la Couronne et les sociétés municipales ou provinciales exonérées d'impôt en vertu de l'article 149 de la Loi de l'impôt sur le revenu.

Pour être admissible à l'aide du PDME, l'organisme requérant doit:

- être établi et actif au Canada;
- (dans le cas d'organismes de vente) avoir suffisamment d'expérience, de capacités et de potentiel pour être concurrentiel sur les marchés étrangers où il désire vendre ses produits ou services;
- (dans le cas d'associations) avoir ou obtenir les capacités nécessaires pour exécuter le projet;
- posséder l'envergure financière nécessaire pour mener le projet à bien.

PROJECT ELIGIBILITY

To be eligible for PEMD support, a proposed project must:

- involve a geographical area that is new to the applicant or introduce a line of goods or services new to a market area. For Trade Fairs, second and third participation may be allowed in order to ensure the applicant becomes established in this new market. Activities directed towards a substantial increase in an applicant's penetration of a particular market or recouping of a lost market may be eligible under PEMD FOOD — Special Activities (see appropriate application form);
- apply to goods and services available from existing Canadian sources and capabilities;
- be unlikely to take place without PEMD assistance;
- have significant Canadian content;
- have a reasonable probability of success;
- make good business sense relative to its cost, the company's financial position and the expected benefits.

Note: In no case can the PEMD share of the cost exceed that of the applicant.

ASSISTANCE PROVIDED

The assistance provided under PEMD varies from section to section:

Section B — FOOD — 50 per cent of return economy air fare or equivalent transportation (e.g. for market identification trips to the U.S., a mileage allowance or other reasonable travel costs) to the farthest point on the itinerary;

- a daily allowance of \$150 while abroad for a maximum of two full-time employees.

NOTE: A total of two days' travel plus five days in any one country is eligible. If additional days are required, the firm must submit a detailed itinerary and an explanation with the completed application form.

Section C — FOOD — 50 per cent of return economy air fare or equivalent transportation (e.g. for trade fair trips to the U.S., a mileage allowance or other reasonable travel costs);

- a daily allowance of \$150 for a maximum of two full-time employees attending the trade fair. Eligible days are calculated as follows: number of days the fair is open, one day setting up and one day to dismantle display plus two days travel;
- Trade Fair Costs:
50 per cent of the following show-related costs, if incurred, may be reimbursed:
 - space rental;
 - display costs: when the display is built by the applicant firm on its own premises, the department will pay 150 per cent of the material costs (to cover in-house labour and material costs) up to a maximum of \$3,000. If the firm's display is built by a professional display company, the department will pay 50 per cent of the total cost. These costs are to be supported by invoices;
 - other display costs (e.g. electrical hook-up, furniture rental, equipment rental, cleaning services);
 - transportation of display and/or products (if the company's products are exhibited and are not returned to Canada, transportation costs are not eligible);
 - insurance;
 - display erection and dismantling;
 - special show literature and promotional material printed specifically for the trade fair being supported by PEMD (up to a maximum of \$1,000 departmental contribution).

Section D — FOOD — 50 per cent of the incoming buyers' return economy air fare to the farthest point on the agreed itinerary;

- a daily allowance of \$150 for each business day the incoming buyer is with the host firm plus two days travel.

ADMISSIBILITÉ DES PROJETS

Pour être admissible à l'aide du PDME, le projet proposé doit:

- impliquer une région nouvelle pour le candidat ou une gamme de biens ou services nouvelle sur le marché en question. (Pour les foires commerciales, une deuxième ou une troisième participation peut être autorisée pour assurer l'implantation du requérant sur le nouveau marché.) Les activités visant à susciter une augmentation appréciable de la pénétration du requérant au sein d'un marché précis ou à récupérer un marché perdu, pourraient être admissibles en vertu de la section des *activités spéciales* du PDME ALIMENTATION (voir la formule de demande appropriée);
- s'appliquer à des biens et services disponibles auprès de sources et de compétences canadiennes;
- probablement ne pas se réaliser sans l'aide du PDME;
- avoir un contenu canadien important;
- avoir des chances raisonnables de succès;
- être financièrement viable si on compare les coûts aux bénéfices prévus et à la situation financière de la société.

N.B. En aucun cas la contribution du PDME ne dépassera-t-elle celle du requérant.

AIDE ACCORDÉE

L'aide accordée dans le cadre du PDME varie d'une section à l'autre:

Section B — ALIMENTATION

- 50 % du prix du billet d'avion aller-retour en classe économique ou des frais de transport équivalents (pour les voyages de recherche de marchés aux États-Unis, une indemnité kilométrique ou d'autres frais de voyage raisonnables), jusqu'au point le plus éloigné de l'itinéraire;
- une indemnité journalière de 150 \$ pour le séjour à l'étranger d'au maximum deux employés à temps complet.

REMARQUE: Est admissible un total de deux jours de voyage plus cinq jours passés dans un pays donné. S'il faut des jours supplémentaires, la société doit présenter un itinéraire détaillé et une explication avec la demande d'aide remplie.

Section C — ALIMENTATION

- 50 % du billet d'avion aller-retour en classe économique ou des frais de transport équivalents (pour les voyages en vue de participer à des foires commerciales aux États-Unis, une indemnité kilométrique ou d'autres frais de voyage raisonnables);
- une indemnité journalière de 150 \$ pour au maximum deux employés à temps complet qui travaillent à la foire commerciale. Les jours admissibles sont calculés comme suit: le nombre de jours d'ouverture de la foire, un jour pour monter le stand, un jour pour le démonter, plus deux jours de voyage;
- les coûts imputables à la foire commerciale: 50 % des coûts suivants, s'ils sont reliés à la foire, peuvent être remboursés:
 - location d'un emplacement;
 - coûts du présentoir: lorsque le présentoir est construit par le participant dans ses propres locaux, le Ministère paiera 150 % du coût des matériaux (pour la main-d'œuvre et les matériaux) jusqu'à concurrence de 3 000 \$. Si la société fait construire son présentoir par une firme spécialisée, le Ministère paiera 50 % du coût total. La société doit fournir les factures justificatives;
 - autres coûts d'exposition (branchement électrique, location de meubles, d'équipement, services de nettoyage);
 - transport du présentoir et (ou) des produits à exposer (Si les produits de la compagnie sont exposés mais ne reviennent pas au Canada, les frais de transport ne sont pas admissibles.);
 - assurances;
 - montage et démontage;
 - documentation spéciale destinée à la foire et matériel de promotion couverts par le PDME (contribution ministérielle maximale de 1 000 \$).

Section D — ALIMENTATION

- 50 % du prix du billet d'avion aller-retour en classe économique des acheteurs en visite au Canada, jusqu'au point le plus éloigné de l'itinéraire convenu;

REPAYMENT

If sales of the products and/or services are made in the market area(s) covered by the application, the company will repay the department's contribution at the rate of 2 per cent of yearly gross sales achieved in the 12-month work activity period and for the following three years to a maximum of the department's contribution.

FUNDING AND REPORTING

The application form and the agreement must be completed by an officer authorized to sign on behalf of the company and the company's corporate seal must be affixed to the agreement.

Once the application is approved and the agreement is signed by the departmental representatives, the company can make a claim against the approved project by filling out the Claim for Payment and the PEMD Activity Report forms. Supporting vouchers and receipts must be attached (credit card receipts are not normally acceptable unless full details of the item(s) that make up the cost are outlined on the receipt).

After a claim has been made against the activity, the company must submit Business Data Reports at times specified by the department showing sales resulting from the activity covered by the agreement.

Should the company request termination of the agreement prior to submitting a claim against the activity, sales resulting from the activity must be reported, although no repayment is required.

GUIDANCE FOR APPLICANTS

Firms wishing to undertake market identification activities (Section B FOOD) should write and send product literature and price lists to the Trade Commissioner Office(s) in the area(s) involved before submitting an application. Company officers undertaking such a trip with PEMD assistance should contact the Trade Commissioner Office(s) on arrival to ensure co-ordination of departmental and company efforts with regard to the particular PEMD assisted project. If the office(s) responsible for that territory is (are) located elsewhere, a reasonable effort should be made to inform the office(s) of the company officers' whereabouts. Reference to that contact is to be included in the activity report the company submits to the department at the conclusion of the activity covered in the application. Failure to contact the trade commissioner may render claims ineligible.

Canadian carriers and sources of supply must be used wherever these are competitive.

As incomplete applications for assistance cannot be accepted, applicants are encouraged to discuss the program and any related questions with their Regional Office.

Applicants are invited to attach to the application additional helpful information.

The completed application form, agreement and supporting documentation are to be submitted to the Regional Office in the applicant's province in sufficient time to allow for processing. (Four to six weeks is recommended.) Applications received after the work or trip has started are not eligible.

N.B. — Applications for departmental assistance of \$25,000 or less are approved by the Regional Offices. Requests for assistance in excess of \$25,000 must be submitted to the Regional Office in the applicant's province but are approved in Ottawa.

The Department of External Affairs reserves the right to publish the name and address of the company, the amount of assistance and the Section of the Program under which assistance was provided. However, all other communications and information provided by an applicant for PEMD assistance will be treated in accordance with the principles contained in the Access to Information Act.

BUSINESS OPPORTUNITIES SOURCING SYSTEM (BOSS)

This information is gathered to enable your company and its products or services to be brought to the attention of potential buyers at home and abroad. If you apply for PEMD assistance and have not completed a BOSS questionnaire within the past two years, you will be contacted by the department and requested to fill out the questionnaire at your earliest convenience.

In addition to the Sections B, C and D FOOD described above, the Program for Export Market Development contains other sections:

Section A — FOOD: SPECIFIC PROJECT BIDDING: assists in sharing the costs of preparing proposals to bid on foreign contracts. When more than one Canadian firm is competing for the same work, assistance is not normally provided.

Section E — FOOD: EXPORT CONSORTIA: assists Canadian companies (especially small and medium-sized firms) under Phase I to carry out a study of the feasibility of forming a consortium and under Phase II to share in the cost of establishing and operating a consortium.

— une indemnité journalière de 150 \$ pour chaque jour d'affaires que l'acheteur en visite passe avec la société qui le reçoit, plus deux jours de voyage.

REMBOURSEMENT

Si des ventes des produits ou des services concernés sont effectuées sur les marchés désignés dans la demande, la société remboursera la contribution du Ministère à raison de 2 % des ventes brutes annuelles réalisées durant les 12 mois de la période d'activité et durant les trois années suivantes jusqu'à concurrence de la contribution du Ministère.

DEMANDE DE CONTRIBUTION ET RAPPORTS

Le formulaire de demande et la convention doivent être remplis par un agent autorisé à signer au nom de la compagnie et le sceau de la société doit être sur la convention.

Une fois que la demande est approuvée et que la convention est signée par les représentants du Ministère, la société peut faire une demande de contribution pour le projet approuvé en remplissant le formulaire "Demande de paiement" et les rapports d'activité. Les pièces justificatives pour chaque dépense doivent être fournies. Les reçus de cartes de crédit ne sont habituellement pas acceptés, à moins que tous les détails de dépenses engagées n'y figurent.

Lorsque la société a présenté une demande de paiement pour le projet, elle doit soumettre à intervalles précisés par le Ministère des rapports sur les ventes qui ont résulté des activités représentées par la convention.

Si la société demande de mettre fin à la convention avant de soumettre une demande de paiement pour le projet, elle doit soumettre un compte rendu des ventes qui ont résulté de l'activité, bien qu'aucun remboursement ne soit requis.

DIRECTIVES POUR LES CANDIDATS

Les sociétés qui désirent entreprendre l'exploration de nouveaux marchés (section B — ALIMENTATION) devraient d'abord écrire à la Délégation commerciale de la région concernée et lui envoyer de la documentation sur leurs produits et des listes de prix courants. Les représentants des sociétés qui voyagent grâce à l'aide au PDME devraient communiquer avec la Délégation commerciale dès leur arrivée afin d'assurer la bonne coordination des efforts du Ministère et de la société à propos du projet précis bénéficiant d'une aide du PDME.

Si le bureau responsable du secteur concerné est établi ailleurs, il faut s'efforcer raisonnablement d'informer la Délégation des allées et venues des représentants de la société. Ce contact doit être mentionné dans le rapport d'activité que la société soumet au Ministère à la fin de l'activité dont il est question dans la demande. Si la société ne communique pas avec le délégué commercial, ses demandes peuvent devenir inadmissibles.

Le société doit avoir recours aux compagnies de transport et aux sources d'approvisionnement canadiennes dans la mesure où elles sont concurrentielles.

Comme les demandes incomplètes ne peuvent être acceptées, les candidats sont priés de discuter du programme et de toute question connexe avec leur bureau régional.

Les candidats sont invités à joindre à la demande tout renseignement additionnel utile.

La demande et la convention remplies et la documentation connexe doivent être soumises au bureau régional dans la province du candidat, suffisamment à l'avance pour permettre le traitement de la demande. On recommande quatre à six semaines. Les demandes reçues après le début du travail ou du voyage ne sont pas admissibles.

N.B. Les demandes portant sur des contributions ministérielles ne dépassant pas 25 000 \$ sont approuvées par les bureaux régionaux. Les demandes d'aide pour un montant supérieur doivent être soumises au bureau régional dans la province du requérant mais sont approuvées à Ottawa.

Le ministère des Affaires extérieures se réserve le droit de publier le nom et l'adresse de la compagnie, le montant de l'aide accordée et la section du PDME concernée. Cependant, tous les autres renseignements fournis par le requérant pour obtenir l'aide du PDME seront traités conformément aux principes contenus dans la Loi sur l'accès à l'information.

SYSTÈME DE REPÉRAGE DES DÉBOUCHÉS (SRD)

Ces renseignements sont rassemblés pour permettre à votre société de se faire connaître des acheteurs éventuels canadiens et étrangers et de promouvoir ses produits ou services. Si vous demandez l'aide du PDME et si vous n'avez pas rempli un questionnaire du SRD au cours des deux dernières années, le Ministère communiquera avec vous et vous demandera de la faire au plus tôt.

En plus des sections B, C et D — ALIMENTATION dont il est question ici, le Programme de développement des marchés d'exportation comporte d'autres sections:

Section A — ALIMENTATION: APPELS D'OFFRES POUR UN PROJET PARTICULIER: aide axée sur le partage des coûts de rédaction de soumissions pour l'obtention de contrats à l'étranger. Lorsque plusieurs entreprises canadiennes se font concurrence pour le même travail, l'aide n'est normalement pas accordée.

External Affairs
CanadaAffaires extérieures
Canada**PEMD FOOD APPLICATION AND
AGREEMENT SECTIONS**

- B — Market Identification, or
 C — Participating in Trade Fairs Abroad, or
 D — Incoming Foreign Buyers
 • Information supplied will be treated in accordance with the Access to Information Act
 • DO NOT USE SHADED AREAS

0700-123 (10-82)

**DEMANDE PDME ET CONVENTION
SECTIONS — ALIMENTATION**

- B — Recherche de marchés, ou
 C — Participation à des foires commerciales, ou
 D — Accueil d'acheteurs étrangers
 • Les renseignements fournis seront traités conformément à la Loi sur l'accès à l'information
 • NE RIEN INSCRIRE DANS LES CASES OMBRAGÉES

PEMD Project No. N° du projet PDME	Consortium	Phase	Effective Date — Date d'entrée en vigueur Year — Année Month — Mois Day — Jour 19	Evaluating Unit — Bureau responsable	Collator N° d'interclassement
Regional Office File No. N° du dossier du bureau régional		Activity Expiry Date — Date d'expiration de l'activité Year — Année Month — Mois Day — Jour 19		Regional Officer — Agent régional	

GENERAL COMPANY INFORMATION — RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX SUR LA SOCIÉTÉ

1. Company Name — Nom de l'entreprise	Co. CODE de l'entreprise
---------------------------------------	--------------------------

2. Address — Adresse	3. Mailing Address (if different) — Adresse postale (si différente)
Postal CODE postal	

4. Area code and telephone no. Indicatif rég. et n° de téléphone	5. Telex no. — N° de télex	6. Name and title of company contact — Nom et titre du représentant de la société
---------------------------------------------------------------------	----------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------

7. Legal status of company — Statut juridique de la société	<input type="checkbox"/> Incorporated company — Société constituée 1 <input type="checkbox"/> Partnership of incorporated companies or firms of professionals Sociétés constituées ou sociétés de service en nom collectif 3	<input type="checkbox"/> Firm of professionals (unincorporated) Société de service (non constituée) 2 <input type="checkbox"/> Other (specify) — Autre (préciser): 4
-------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

8. First year of operation in Canada: Première année d'exploitation au Canada:	9. No. of years exporting: Nombre d'années dans l'exportation:
-----------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------

10. Line of business — Type d'entreprise 1 <input type="checkbox"/> Manufacturer — Fabricant 4 <input type="checkbox"/> Trading Company — Société de commerce	2 <input type="checkbox"/> Engineer — Ingénieur 5 <input type="checkbox"/> Contractor — Entrepreneur	3 <input type="checkbox"/> Agent/ Representative — Agent/ Représentant 6 <input type="checkbox"/> Other (specify) — Autre (préciser):
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Provide the following information for your last two fiscal years AND attach financial statement for the last year (audited if possible). Fournir les renseignements suivants pour vos deux derniers exercices financiers ET joindre un état financier pour le dernier exercice (vérifié si possible).	Last Fiscal Year Ending: Dernier exercice financier se terminant: Year—Année Month—Mois Day—Jour	Previous Fiscal Year Avant-dernier exercice financier
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------

11. Annual Domestic Sales (revenues) — Ventes nationales annuelles (revenus)	\$.00	\$.00
12. Annual Export Sales (revenues) — Exportations annuelles (revenus)	\$.00	\$.00
13. Working Capital (current assets less current liabilities) Fonds de roulement (actif à court terme moins passif à court terme)	\$.00	\$.00
14. Net Worth (see definition below) — Valeur nette (voir définition plus bas)	\$.00	\$.00
15. Net Profit (after taxes) — Bénéfice net (après impôt)	\$.00	\$.00

16. Number of permanent employees at year end Nombre d'employés à plein temps à la fin de l'exercice	→	→
---------------------------------------------------------------------------------------------------------	---	---

17. Ownership of company: Propriété de la société: Canadian <input type="checkbox"/> % Canadienne Other <input type="checkbox"/> % Autre Country — Pays: <input type="checkbox"/> CODE	18. a) Does your firm have subsidiaries or a parent company? Votre société a-t-elle des filiales ou une société mère? <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Yes — Complete 18. b) - 20. → Non <input type="checkbox"/> Oui — Compléter 18. b) - 20. → ↓ Omit 18. b) - 20. Omettre 18. b) - 20.	18. b) Name of parent company and head office address: Nom de la société mère et adresse du siège social: Co. CODE de l'entreprise Postal CODE postal
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

19. If your parent has Canadian subsidiaries (more than 50 per cent ownership) other than your company, please list. (If more space is needed, attach a separate sheet) Si votre société mère a des filiales canadiennes (plus de 50 % lui appartenant) autres que votre société, veuillez les énumérer. (Utilisez des pages supplémentaires au besoin) Subsidiary name Nom de la filiale	20. If your firm has Canadian subsidiaries (more than 50 per cent ownership), please list. (If more space is needed, attach a separate sheet) Si votre société a des filiales canadiennes (plus de 50 % lui appartenant), veuillez les énumérer. (Utilisez des pages supplémentaires au besoin) Subsidiary name Nom de la filiale
1	1
2	2
3	3
4	4

Net Worth. Share capital issued + retained earnings + shareholder loan less goodwill less deferred developments costs
Valeur nette: Capital-actions émis + bénéfices non répartis + prêt des actionnaires moins achalandage moins dépenses de développement différées

PROJECT INFORMATION — RENSEIGNEMENTS SUR LE PROJET

Check ONE of the following and provide requested information under Item 21.
Cocher UN des volets suivants et fournir les renseignements demandés en 21.

- PEMD B — FOOD: Include country(ies) or U.S. state(s) to be visited and name(s) of contact(s). If the activity covers more than one country or U.S. state, attach an itinerary.
- PEMD C — FOOD: Include the name, dates and location of trade show.
- PEMD D — FOOD: Include the name(s) of incoming buyer(s), the location and name of the company they represent and the location of the visit.

PDME B — ALIMENTATION: Inclure le(s) pays ou l'(les) État(s) des É.-U. qui sera(ont) visité(s) et le(s) nom(s) de(des) contact(s). Si l'activité couvre plus qu'un pays ou État des É.-U., annexer un itinéraire.

PDME C — ALIMENTATION: Inclure le nom, les dates et le lieu de la foire.

PDME D — ALIMENTATION: Inclure le(s) nom(s) de(des) l'acheteur(s) étranger(s), le lieu et le nom de la société qu'il(s) représente(nt) et l'endroit de la visite.

21. Describe the activity as checked above — Décrire l'activité tel qu'indiqué ci-haut:

Country CODES Pays

22. Describe in detail your products and/or services (a copy of your product literature should be forwarded with your application):

Décrire en détail vos produits et/ou services (veuillez joindre de la documentation sur vos produits à votre demande):

Product Codes
Codes des produits

23. Activity dates — Dates de l'activité

Year — Année Month — Mois Day — Jour

FROM — DE

TO — À

25. List all the countries or U.S. states in which your products are likely to be sold as a result of the activity:

Indiquer tous les pays ou États des É.-U. dans lesquels vos produits pourraient être vendus suite à cette activité:

24. Estimate the Canadian content in the products/services which your company wishes to promote during the activity:

Évaluer le pourcentage du contenu canadien des produits ou services que votre société veut promouvoir durant ce projet:

%

TRADING HOUSE/AGENT — MAISON DE COMMERCE/AGENT:
On a separate sheet, list Canadian companies you represent on an exclusive basis and attach a copy of agency agreements which must be valid for one year.

Indiquer sur une feuille séparée les sociétés canadiennes que vous représentez en exclusivité et joindre une copie des ententes qui doivent être valides pour une période d'un an.

26. Briefly explain how this project relates to your company's overall marketing strategy:

Expliquer brièvement comment ce projet s'insère à l'intérieur de la stratégie globale de commercialisation de votre société:

27. List any export marketing activities undertaken to promote your company's products and/or services during the past year:

Indiquer les activités entreprises dans le domaine de l'exportation pour vos produits et/ou services durant les 12 derniers mois:

Activity DESCRIPTION de l'activité

Products — Produits

Country — Pays

Resulting Sales — Ventes résultantes

28. Estimate the projected sales over a three-year period resulting from the activity covered in this application:

Évaluer les ventes possibles sur une période de trois ans résultant de l'activité faisant l'objet de cette demande:

\$ _____

Yes — Oui

No -- Non

29. Have you already contacted the Canadian Trade Commissioner Post(s) in the area(s) you plan to visit?

Avez-vous déjà pris contact avec la délégation commerciale canadienne responsable de la ou des régions à visiter?

PEMD CONTRIBUTION REQUESTED — CONTRIBUTION DEMANDÉE DANS LE CADRE DU PDME

30. List the name(s) and function(s) of the person(s) who will make the trip or participate in the trade fair or come as buyers to Canada:
 Donner le(s) nom(s) et la(les) fonction(s) de la ou des personnes effectuant la visite, ou participant à la foire ou venant comme acheteur(s) au Canada:

Name — Nom

Function — Fonction

31. INTERNATIONAL TRAVEL COSTS — FRAIS DE TRANSPORT INTERNATIONAL

(Return economy international air fare or equivalent transportation. In Canada travel is ineligible.)
 (Billet d'avion aller-retour en classe économique ou frais de transport équivalent. Frais de transport au Canada non admissibles.)

FROM (Point of origin):— DE (Point de départ): _____

TO (Furthest destination):— À (Destination la plus éloignée): _____

Dollars Per Fare Coût par billet	\times	No. of Fares Nombre de billets	Cost Estimate (In Cdn. \$) Coûts prévus (en \$ can.)	Dept. Use Only Réservé à l'usage du Min.
\$ _____	\times	_____	\$ _____	\$ _____
	=		$\times 50\% =$	

32. PER DIEM ALLOWANCE — INDEMNITÉ QUOTIDIENNE

Check ONE of the following and calculate the applicable allowance.
 Cocher UN des volets suivants et calculer l'allocation autorisée.

PEMD B PDME B
 — FOOD — ALIMENTATION

— maximum 2 full time employees
 — maximum 2 employés à temps complet
 — maximum 5 days per country or U.S. region
 — maximum 5 jours par pays ou région des É.-U.
 — 2 days travel
 — 2 jours de déplacement

PEMD C PDME C
 — FOOD — ALIMENTATION

— maximum 2 full time employees
 — maximum 2 employés à temps complet
 — number of days at fair
 — durée de la foire
 — 2 days travel
 — 2 jours de déplacement
 — 2 days display set-up and dismantle
 — 2 jours pour monter et démonter le présentoir
 Complete item 33. below
 Compléter le n° 33 ci-dessous

PEMD D PDME D
 — FOOD — ALIMENTATION

Number of days buyers are with applicant
 company
 — Nombre de jours où les acheteurs sont avec la
 société requérante
 — 2 days travel
 — 2 jours de déplacement

No. of Days
Nbre de jours \times No. of Persons
Nbre de personnes \times Daily Allowance
Indemnité quotidienne

= \$ _____ \$ _____

33. TRADE FAIR COSTS — FRAIS À LA FOIRE COMMERCIALE

a. Space rental — Location d'un emplacement

= \$ _____ $\times 50\% =$ \$ _____

b. Display costs — Coûts du présentoir

Display built by applicant — Présentoir construit par le requérant

= \$ _____ $\times 150\% =$ \$ _____
 (material costs
 coûts des matériaux)
 (max. \$3,000)

OR/OU

Display purchased or leased — Présentoir acheté ou loué

= \$ _____ $\times 50\% =$ \$ _____

c. Other display costs (e.g. electrical hook-up, furniture rental, equipment rental, cleaning services) — Autres coûts d'exposition (ex. raccord électrique, location d'équipement, services de nettoyage)

= \$ _____ $\times 50\% =$ \$ _____

d. Transportation of display and/or products
 Transport du présentoir et/ou des produits

= \$ _____ $\times 50\% =$ \$ _____

e. Insurance — Assurances

= \$ _____ $\times 50\% =$ \$ _____

f. Erection and dismantling — Montage et démontage

= \$ _____ $\times 50\% =$ \$ _____

g. Special show literature and/or promotional material

= \$ _____ $\times 50\% =$ \$ _____

Documentation spéciale pour la foire et/ou documents publicitaires

(max. \$1,000)

34. a) Total Cost Estimate — Total des coûts prévus

\$ _____

b) TOTAL ALLOWED CONTRIBUTION — CONTRIBUTION TOTALE ACCORDÉE

\$ _____



REMEMBER TO SIGN AND AFFIX YOUR COMPANY'S CORPORATE SEAL ON THE FOLLOWING LEGAL AGREEMENT AND RETURN THE AGREEMENT AND COMPLETED APPLICATION FORM TO THE REGIONAL OFFICE LOCATED IN YOUR PROVINCE.

N'OUBLIEZ PAS DE SIGNER LA CONVENTION, D'Y APPoser LE Sceau de Votre Société ET DE RETOURNER LA DEMANDE D'AIDE REMPLIE AINSI QUE LA CONVENTION AU BUREAU RÉGIONAL DU MINISTÈRE DE VOTRE PROVINCE.

**PROGRAM FOR EXPORT
MARKET DEVELOPMENT**

(Information supplied will be treated in accordance with the Access to Information Act)

LEGAL AGREEMENT

**SECTIONS B. C. and D — FOOD
PROJECT NO.:**

HER MAJESTY THE QUEEN IN RIGHT OF CANADA as represented by the Minister of External Affairs (the Department) and the undersigned company agree as follows:

1. (1) The COMPANY shall perform the activity described in item 21 of the Application Form (the Activity).

(2) The COMPANY shall not change or enlarge the scope of the Activity without the prior written approval of the department.

2. Any payment by the department under this agreement is subject to there being an appropriation for the fiscal year in which the payment is to be made.

3. The department will contribute to the company part of the reasonable costs of the Activity incurred on and after the effective date (date of receipt of the completed Application Form by the department), up to an amount not exceeding the total departmental contribution (Item 34 (b)).

4. The department's obligation to contribute under this agreement shall be conditional upon the company

(i) completing the Activity on or by the Activity Expiry date;

(ii) submitting to the department, a claim certified by an authorized company officer, with respect to the costs estimated in items 31, 32 and 33 of the Application Form no later than 30 days after the completion of the Activity or the Activity Expiry date, whichever occurs first. The certified claim shall be made on the department's authorized claim form and shall be accompanied by such relevant vouchers, invoices and other documents as the department may require; and

(iii) completing with the claim, the Activity Report section of the department's authorized claim form to the satisfaction of the department.

5. The company shall keep proper books, accounts and records of the cost of the Activity and of sales which have been made in the geographical areas described in item 25 and for the export of products or services described in item 22 of the Application Form (reportable sales), and shall keep them available for examination by any person authorized by the department for a period of two years following the completion of the company's last reporting obligation to the department as defined in paragraph 6.

6. (1) The company shall, when requested by the department, report on the Department's Business Data Report Form any reportable sales made. If no reportable sales have been made, the company shall submit a nil report. If reportable sales have been made, the company shall repay the department's contribution at the rate of 2 per cent of the gross revenues from reportable sales from the commencement of the Activity and for the three years following the Activity Expiry date to a maximum of the department's contribution.

(2) Notwithstanding subparagraph (1), in the event that the Agreement identifies a "base of sales", the Company shall repay the Department's contribution at the rate of 2 per cent of the excess of yearly gross reportable sales over the base of sales, to a maximum of the department's contribution.

7. The company, in purchasing goods or services in the performance of the Activity, shall use Canadian carriers, suppliers and subcontractors to the extent that they are competitive.

8. If, in the opinion of the department, the company

- a) has ceased to meet the program eligibility criteria,
- b) is not proceeding diligently with the Activity,
- c) becomes bankrupt, insolvent or is placed in receivership,

d) has submitted false information in the Application Form,

e) contravenes paragraphs 9 and 15, or

f) is otherwise in default under this agreement, the department may, by giving notice to the company in writing, terminate its obligation to contribute, or to continue to contribute to the costs of the Activity and may further direct the company to repay (and the company shall thereupon repay) all monies contributed by the department under this agreement.

9. If the company receives funding from other sources for the purpose of financing the Activity:

- a) there shall be no duplication of funding; and
- b) the Company's contribution to the Activity shall be equal to or greater than the Department's contribution.

10. The department reserves the right to publish the company's name and address, the amount of assistance and the Section of the Program under which the assistance was provided.

11. No member of the House of Commons shall be admitted to any share or part of this agreement or to any benefit to arise therefrom.

12. Support under this agreement does not imply endorsement by the department of the company, its products or services, and any reference to such support by the company may be grounds for termination of the agreement pursuant to paragraph 8.

13. This agreement shall not be assigned by the company without the prior written consent of the department.

14. The company may terminate this agreement with the consent, in writing, of the department, if:

- a) the company has repaid the department's contribution in full;
- b) the company has requested termination of this agreement prior to performing the Activity, or
- c) the company has requested termination of this agreement after performing the Activity but prior to submitting any claim.

Any termination shall be made by giving notice in writing to the department, accompanied, when the Activity has already been executed, by an account of the reportable sales made to that date or reasons for terminating this agreement.

15. The company covenants and agrees that, as a result of the Activity, it shall not enter into any agreement whereby it is required to:

- a) engage in discrimination based on race, national or ethnic origin or the religion of any other person;
- b) refuse to purchase from or sell to any other Canadian firm or individual;
- c) refuse to sell any goods and services to, or buy any goods and services from any country, unless the buyer has the right to refuse goods, components and/or services of specified non-Canadian origin that would be prohibited entry if imported directly; and
- d) restrict its commercial investment and other activities in any other country.

16. This agreement is binding on the company, assigns and licensees.

17. This Agreement and the Application Form constitute the entire contract between the parties hereto with respect to the subject matter, and supersede all previous negotiations and documents on this project.

BASE OF SALES

An annual "base of sales" has been established for the Activity in the amount of \$ _____.

NOTE: Any increase in sales above the annual base established will be considered as "reportable sales" for the purposes of repayment

FOR THE COMPANY

POUR LA SOCIÉTÉ

Name of company :

Nom de la société :

Print or type name of authorized signing officer/
Nom de l'agent autorisé à signer, en lettres
moulées ou à la machine

Name-Nom

FOR THE DEPARTMENT POUR LE MINISTÈRE

The undersigned certifies under Section 25 of the Financial Administration Act that funds are available.

Le(la) soussigné(e) certifie, conformément à l'article 25 de la Loi sur l'administration financière, que des fonds sont disponibles.

**PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT
DES MARCHÉS D'EXPORTATION**

(Les renseignements fournis seront traités conformément à la Loi sur l'accès à l'information)

CONVENTION

SECTIONS B. C et D — ALIMENTATION

N° DU PROJET:

SA MAJESTÉ LA REINE DU CHEF DU CANADA représentée aux présentes par le Ministre des Affaires étrangères ("le Ministère"), et la Société soussignée conviennent de ce qui suit:

1. (1) La Société exécutera l'Activité décrite à l'article 21 de la formule de demande ("l'Activité").

(2) La Société ne modifiera ni n'élargira la portée générale de l'Activité sans obtenir au préalable l'approbation écrit du Ministère.

2. Toute somme versée par le Ministère en vertu de la présente convention est assujettie à une affectation de crédit pour l'année financière durant laquelle le versement a eu lieu.

3. Le Ministère versera à la Société une partie des coûts raisonnables de l'Activité engagés à partir de la date d'entrée en vigueur (date de la réception par le Ministère de la formule de demande dûment remplie) jusqu'à concurrence d'un montant n'excédant pas la contribution globale du Ministère (article 34 (b)).

4. L'obligation du Ministère de verser une contribution en vertu de la présente convention est assujettie à l'exécution des conditions suivantes par la Société:

(i) terminer l'Activité à la date d'achèvement prévue ou avant.

(ii) soumettre au Ministère une demande de paiement certifiée par un agent autorisé de la Société concernant les coûts estimés aux articles 31, 32 et 33 de la formule de demande d'aide dans les 30 jours suivant l'achèvement de l'Activité ou la date prévue d'achèvement de l'Activité, en choisissant la plus rapprochée de ces deux dates. La demande visée sera faite en utilisant la formule autorisée de demande de paiement et sera accompagnée de toutes pièces justificatives, de toutes factures et de tout autre document pertinent que le Ministère peut exiger; et

(iii) présenter avec la demande Rapport d'activité de la formule autorisée de demande de paiement à la satisfaction du Ministère.

5. La Société doit tenir les registres, copies et archives appropriés des dépenses relatives à l'Activité et des ventes réalisées dans les régions géographiques décrétées à l'article 25 et concernant des exportations des produits ou services décrits à l'article 22 de la formule de demande d'aide (ventes rapportables) et en permettre l'examen par tout représentant autorisé par le Ministère, pour une durée de deux ans après que le Société aura fourni le dernier rapport qu'elle doit remettre au Ministère comme l'indique le paragraphe 6.

6. (1) La Société doit, sur demande du Ministère, en utilisant la formule ministérielle "Rapport sur des données d'affaires", indiquer toutes les ventes rapportables réalisées. Si aucune vente rapportable n'a été réalisée, la Société doit présenter un rapport (négatif) à cet effet. Si elle a effectué des ventes rapportables, la Société doit rembourser la contribution du Ministère à raison de 2% des recettes brutes tirées des ventes rapportables réalisées depuis le début de l'Activité et pendant les trois années suivant la date d'achèvement de l'Activité, jusqu'à concurrence de la contribution du Ministère.

(2) Nonobstant le sous-alinéa (1), advenant que l'Accord détermine une "base des ventes", la Société doit rembourser la contribution du Ministère à raison de 2% de l'excédent des ventes annuelles brutes rapportables sur la base des ventes jusqu'à concurrence de la contribution du Ministère.

7. Lorsqu'elle achète des biens ou des services en vue de l'exécution de l'Activité, la Société doit s'adresser à des transporteurs, fournisseurs et sous-traitants canadiens, dans la mesure où ceux-ci sont concurrentiels.

8. Si, de l'avis du Ministère, la Société

a) cesse de satisfaire aux critères d'admissibilité du Programme,

b) néglige de poursuivre diligemment l'activité,

AFFIX CORPORATE SEAL

SCEAU

c) est en faillite, devient insolvable ou est mise sous séquestre,

d) a donné de faux renseignements dans la formule de demande,

e) enfreint les dispositions des paragraphes 9 et 15, ou

f) contrevert de quelqu'autre manière aux dispositions de la présente convention,

le Ministère peut, en avisant la Société par écrit, se dégager de son obligation de défrayer ou de continuer à défrayer l'Activité, et peut par la suite ordonner à la Société de rembourser (et la Société devra alors rembourser sans délai) toutes les sommes versées en vertu de la présente convention.

9. Si la Société reçoit des fonds d'autres sources dans le but de financer l'Activité:

a) il n'y aura aucune duplication de fonds; et

b) la contribution de la Société à l'Activité équivaut à celle du Ministère, ou la dépasse.

10. Le Ministère se réserve le droit de publier le nom et l'adresse de la Société, le montant de l'aide accordée et la section du PDME concerné.

11. Aucun député de la Chambre des Communes ne peut être partie à la présente convention ou profiter des avantages qui en découlent.

12. L'aide prévue par la présente convention ne signifie pas que le Ministère valide la Société, ses produits ou services, et toute allusion par la Société peut être un motif de cessation de la convention, conformément au paragraphe 8.

13. La présente convention ne peut être cédée par la Société sans le consentement préalable écrit du Ministère.

14. La Société pourra mettre fin à la présente convention avec l'accord écrit du Ministère si:

a) elle a remboursé intégralement la contribution du Ministère.

b) elle a demandé de résilier la présente convention avant d'exécuter l'Activité, ou

c) elle a demandé de résilier la présente convention après avoir exécuté l'Activité mais avant d'avoir présenté une demande de paiement

Toute résiliation doit se faire en donnant au Ministère un avis écrit de cessation accompagné, dans le cas où l'Activité a déjà été exécutée, d'un compte rendu des ventes rapportables ou d'un exposé des raisons pour résilier la convention.

15. La Société convient que, suite à l'Activité, elle ne conclura pas d'ententes qui l'obligeront à:

a) pratiquer une discrimination en raison de la race, de l'origine nationale ou ethnique ou de la religion de quiconque;

b) refuser d'acheter ou de vendre à toute autre entreprise canadienne ou à toute autre personne canadienne;

c) refuser de vendre ou d'acheter d'un pays quelconque tous biens et services sauf si l'acheteur a le droit de refuser d'accepter les biens, éléments constitutifs ou services d'origine non canadienne spécifiée dont l'entrée serait refusée s'ils étaient importés directement; et

d) restreindre ses investissements commerciaux et ses autres activités dans tout autre pays

16. Cette convention engage la Société, ses ayants droit et détenteurs de licences.

17. La présente convention et la formule de demande constituent la seule entente entre les parties relativement à son objet, et elles anulent et remplacent toutes les négociations et documents préalables y afférents

BASE DES VENTES

Une "base des ventes" annuelle a été établie pour cette Activité au montant de _____ \$

NOTE: Toute augmentation des ventes au-dessus de la base annuelle établie sera considérée "ventes rapportables" pour fins de remboursement.

Signature

Title — Titre

Date

Signature

Title — Titre

Date

Signature

Title — Titre

Date

Section F — FOOD: SUSTAINED EXPORT MARKET DEVELOPMENT ACTIVITIES: assists Canadian companies under Phase I to carry out a study into the feasibility of establishing marketing facilities in a particular market (including a three to five-year market penetration plan), and, under Phase II, with the costs of implementing that plan.

PEMD FOOD: SPECIAL ACTIVITIES

The Special Activities Section of PEMD Food assists eligible organizations undertaking marketing activities outside the scope of the previous sections. Projects must hold the potential for producing a sustained growth in exports of agriculture, fisheries or food products. This includes a broad range of activities such as trial shipments, test marketing seminars and promotion. Longer range projects such as the establishment of special export facilities, training facilities, overseas representation, multi-year market penetration programs, and the formation of commodity groups for export promotion, may also be considered.

Assistance is repayable if sales are generated but financial support to non-sales organizations may be extended on a non-repayable basis.

For further details on these sections, contact the nearest ITC/DREE Regional Office.

REGIONAL OFFICES

Newfoundland/Labrador

P.O. Box 64
Atlantic Place, Suite 702
215 Water Street
St. John's, Newfoundland
A1C 6C9
Tel: (709) 737-5511
Telex: 016-4749

Ontario

P.O. Box 98
1 First Canadian Place,
Suite 4840
Toronto, Ontario
M5X 1B1
Tel: (416) 369-4951
Telex: 065-24378

Nova Scotia

Duke Tower, Suite 1124
5251 Duke Street
Scotia Square
Halifax, Nova Scotia
B3J 1P3
Tel: (902) 426-7540
Telex: 019-21829

New Brunswick

440 King Street, Suite 642
Fredericton, New Brunswick
E3B 5H8
Tel: (506) 452-3190
Telex: 014-46140

Prince Edward Island

P.O. Box 2289
Dominion Building
97 Queen Street
Charlottetown, Prince
Edward Island
C1A 8C1
Tel: (902) 892-1211
Telex: 014-44129

Québec

C.P. 1270, Succursale B
685, rue Cathcart, pièce 512
Montréal (Québec)
H3B 3K9
Tel: (514) 283-6254
Telex: 055-60768

2 Place Québec, pièce 620
Québec (Québec)
G1R 2B5
Tel: (418) 694-4726
Telex: 051-3312

Manitoba

Manulife House, Suite 507
386 Broadway Avenue
Winnipeg, Manitoba
R3C 3R6
Tel: (204) 949-2381
Telex: 075-7624

Saskatchewan

2002 Victoria Avenue,
Room 980
Regina, Saskatchewan
S4P 0R7
Tel: (306) 359-5020
Telex: 071-2745

Alberta/

Northwest Territories
Cornerpoint Building,
Suite 505
10179-105th Street
Edmonton, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 420-2944
Telex: 037-2762

British Columbia/Yukon

P.O. Box 49178
Bentall Centre, Tower III,
Suite 2743
595 Burrard Street
Vancouver, British Columbia
V7X 1K8
Tel: (604) 666-1434
Telex: 04-51191

Section E — ALIMENTATION: CONSOEURISMS D'EXPORTATION: en vertu de la phase I, aide les entreprises canadiennes (en particulier les PME) à étudier la possibilité de créer un consortium et, en vertu de la phase II, à partager le coût de création et d'exploitation d'un consortium.

Section F — ALIMENTATION: ACTIVITÉS SOUTENUES DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS D'EXPORTATION: en vertu de la phase I, aide les sociétés canadiennes à effectuer une étude sur la possibilité d'établir des installations de commercialisation dans un marché précis (y compris un plan de pénétration du marché de trois à cinq ans) et, en vertu de la Phase II, sur les coûts de mise en oeuvre de ce plan.

PDME — ALIMENTATION: ACTIVITÉS SPÉCIALES

La section des activités spéciales du PDME — Alimentation a pour objet d'encourager les organismes admissibles à entreprendre des activités de commercialisation hors du champ d'application des sections précédentes. Les projets doivent présenter la possibilité d'engendrer une croissance soutenue des exportations de produits de l'agriculture, des pêches et de l'alimentation. Les projets peuvent comprendre toute une gamme d'activités: exportation de produits à titre d'essai, conférences et activités de promotion. L'admissibilité au programme peut s'étendre à des projets à long terme tels que la création de services spéciaux d'exportation, la prestation de services de formation, la représentation à l'étranger, les programmes pluriannuels de pénétration des marchés et la formation d'associations de promotion des exportations.

L'aide accordée est remboursable si les projets en question suscitent des ventes, mais les organismes non commerciaux peuvent bénéficier de contributions non remboursables.

Pour obtenir des renseignements complémentaires au sujet de ces sections, prière de communiquer avec le bureau régional canadien du MIC / MEER le plus proche.

BUREAUX RÉGIONAUX

Terre-Neuve et Labrador

215, rue Water
Case postale 64
Atlantic Place
Pièce 702
Saint-Jean (Terre-Neuve)
A1C 6C9
Tél. (709) 737-5511
Telex: 016-4749

Nouvelle-Écosse

Duke Tower
5251, rue Duke, pièce 1124
Scotia Square
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 1N9
Tél. (902) 426-7540
Telex: 019-21829

Nouveau-Brunswick

440 King Street, pièce 642
Fredericton
(Nouveau-Brunswick)
E3B 5H8
Tél. (506) 452-3190
Telex: 014-46140

Île-du-Prince-Édouard

Dominion Building
97, rue Queen
Case postale 2289
Charlottetown
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 8C1
Tél. (902) 892-1211
Telex: 014-44129

Québec

Case postale 1270
Succursale B
685, rue Cathcart
Pièce 512
Montréal (Québec)
H3B 3K9
Tél. (514) 283-6254
Telex: 055-60768

2, Place Québec
Pièce 620
Québec (Québec)
G1R 2B5
Tél. (418) 694-4726
Telex: 051-3312

Ontario

1 First Canadian Place
Pièce 4840
Case postale 98
Toronto (Ontario)
M5X 1B1
Tél. (416) 369-4951
Telex: 065-24378

Manitoba

507 Manulife House
386, avenue Broadway
Winnipeg (Manitoba)
R3C 3R6
Tél. (204) 949-2381
Telex: 075-7624

Saskatchewan

2002, avenue Victoria
Pièce 980
Regina (Saskatchewan)
S4P 0R7
Tél. (306) 359-5020
Telex: 071-2745

Alberta et Territoires du Nord-Ouest

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
Edmonton (Alberta)
T5J 3S3
Tél. (403) 420-2944
Telex: 037-2762

Colombie-Britannique et Yukon

Case postale 49178
Bentall Centre, Tower III
595, rue Burrard
Pièce 2743
Vancouver
(Colombie-Britannique)
V7X 1K8
Tél. (604) 666-1434
Telex: 04-51191

CAI
EA 130
84-64

Program for Export Market Development (PEMD) FOOD

Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) ALIMENTATION



 External Affairs Canada Affaires extérieures Canada

SECTION E — FOOD

ESTABLISHMENT OF EXPORT CONSORTIA

The Program for Export Market Development (PEMD) helps develop and increase the export of Canadian goods and services by sharing with the business community the financial risks of entering new foreign markets. Such risks may result from the size and complexity of a large specific project venture, international competition, new and unfamiliar market conditions or the need for a consortium approach.

Under PEMD Section E — FOOD, the Department may make a contribution to Canadian companies (especially small and medium-sized) to form permanent export consortia. Participating firms are assigned to jointly establish a newly incorporated company to be engaged solely in the export of the Canadian products and services of those firms.

The formation of an export consortium enables the member companies to put together complementary resources in order to improve their access to a foreign market. With each member making a relatively small contribution as part of a larger group, and with PEMD contributing up to 50 per cent of the costs of establishing the consortium, the investment is small, while the potential benefits are many. Furthermore, once the consortium is established, it will have access to assistance under other PEMD sections.

Assistance under Section E — FOOD is available under one or both of two phases. Phase I involves a feasibility study to determine the viability of forming an export consortium. Phase II involves the formation and initial operation of the new export consortium.

APPLICANT ELIGIBILITY

PEMD FOOD is available to Canadian corporations, producer organizations, related industry associations, marketing agencies, and federal or provincial marketing boards undertaking projects for the development of export markets for agriculture, fisheries and food products.

Not eligible for assistance are: individuals, partnerships and unincorporated companies; Crown corporations; and municipal or provincial organizations exempt from tax under Section 149 of the Income Tax Act.

To be eligible for PEMD assistance, the applicant organization must:

- be established and operating in Canada;
- in the case of sales organizations, have sufficient operational experience to demonstrate that they have the ability or potential for competitive performance in foreign markets for the products or services concerned;
- in the case of associations, have or will acquire the skills necessary to carry out the project;
- be financially viable and capable of providing continued support to the consortium.

SECTION E — ALIMENTATION

ÉTABLISSEMENT DE CONSORTIUMS D'EXPORTATION

Le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) aide à développer et à accroître l'exportation de biens et de services canadiens, partageant ainsi entre le gouvernement et le monde des affaires les risques financiers inhérents à la pénétration de nouveaux marchés étrangers. De tels risques résultent souvent de la complexité et de la taille d'un projet d'envergure donné, de la concurrence internationale, de nouvelles conditions de marché peu familières ou du besoin de créer un consortium.

La Section E — ALIMENTATION du PDME offre un stimulant financier aux sociétés canadiennes (particulièrement aux PME) qui veulent former des consortiums d'exportation permanents. Les entreprises participantes reçoivent l'aide nécessaire à l'établissement conjoint d'une société nouvellement constituée qui s'occupera uniquement de l'exportation des produits et des services canadiens de ces entreprises.

Grâce aux consortiums d'exportation, les entreprises peuvent se créer un réservoir de ressources complémentaires qui facilitera l'accès aux marchés d'exportation étrangers. Chaque entreprise contribue de façon relativement modeste en tant que membre du groupe et le PDME subventionne jusqu'à 50 % des coûts d'établissement du consortium. Cette formule entraîne pour chaque société des dépenses raisonnables et comporte de nombreux avantages. Par ailleurs, une fois établi, le consortium devient admissible à l'aide offerte en vertu des autres sections du PDME.

La Section E — ALIMENTATION comprend deux phases. La première aide à entreprendre une étude de faisabilité visant à déterminer la viabilité d'un consortium d'exportation. La seconde aide à la mise sur pied et au fonctionnement initial du nouveau consortium d'exportation.

ADMISSIBILITÉ DES REQUÉRANTS

Le PDME ALIMENTATION s'adresse aux sociétés, aux groupements de producteurs, aux associations industrielles connexes, aux organismes de commercialisation, et aux commissions de commercialisation fédérales ou provinciales qui entreprennent des projets d'expansion des marchés d'exportation pour les produits de l'agriculture, des pêches et de l'alimentation.

Ne sont pas admissibles à l'aide: les particuliers, les sociétés en nom collectif, les sociétés non constituées, les sociétés de la Couronne et les sociétés municipales ou provinciales exonérées d'impôt en vertu de l'article 149 de la Loi de l'impôt sur le revenu.

Pour être admissible à l'aide du PDME, l'organisme requérant doit:

- être établi et actif au Canada;
- (dans le cas d'organismes de vente) avoir suffisamment d'expérience, de capacités et de potentiel pour être concurrentiel sur les marchés étrangers où il désire vendre ses produits ou services;
- (dans le cas d'associations) avoir ou obtenir les capacités nécessaires pour exécuter le projet;
- posséder l'envergure financière nécessaire pour fournir de l'appui soutenu au consortium.

ELIGIBILITY OF PROPOSED CONSORTIUM

To be eligible for assistance, a proposed consortium must be composed of a minimum of three eligible companies of which at least one is a manufacturer or contractor. Other members need not be manufacturers or contractors, but it must be demonstrated that the goods or services of each proposed member contribute to the marketability of the range of goods and services to be sold through the consortium.

In addition, the applicants must demonstrate that the proposed consortium:

- has a significant and credible potential for the export of Canadian manufactured goods and services **on a permanent and continuing basis.** A CONSORTIUM ESTABLISHED FOR THE SOLE PURPOSE OF PURSUING ONE SPECIFIC PROJECT OR CONTRACT WILL NOT BE ELIGIBLE;
- is likely to result in significant net benefits to Canada; and
- would not likely be established without PEMD assistance.

ELIGIBLE ACTIVITY

Phase I

Under Phase I, assistance is available up to a maximum of \$25,000 to undertake a complete feasibility study to determine the viability of forming a proposed export consortium. The study is intended to focus on the establishment of a permanent consortium for exporting to a particular market. General market identification is not eligible. However, a study of the specific target market may form a part of the overall feasibility study.

Where applicants lack the necessary expertise, PEMD may share the cost of retaining a suitable consultant to carry out this study. The consultant must be "at arm's length" from the applicants. (The consultant may, however, become a member of the newly formed consortium under Phase II.)

During Phase I, the participating companies will be treated as separate legal entities. One of the participants must be designated as the lead company to co-ordinate the proposal and act as liaison between the proposed consortium members and the Department until the consortium is formed and staffed.

The feasibility study produced at the end of Phase I must be presented to the Department in the format provided under "Feasibility Study Format". If the companies proceed to apply for assistance under Phase II, this study will form the basis of their application.

Phase II

Following acceptance by the Department of a completed feasibility study, done with or without PEMD assistance, PEMD may make a contribution under Phase II towards the costs involved in the formation and initial operation of a new export consortium for up to three years. The intent of Phase II is to share the cost of operating an administrative office in Canada for the new consortium. Once the consortium is established, it is eligible for cost sharing of direct export marketing activity under other PEMD sections.

ELIGIBLE COSTS

Assistance towards an approved project for Phase I or II of Section E — FOOD may consist of the following eligible costs:

- (i) **Personnel Costs:**
daily allowances for time spent by professional or management personnel of participating firms as follows:
 - \$100 per day in Canada;
 - \$150 per day while in travel status outside Canada; (This allowance is paid in lieu of sharing costs normally incurred in travel, such as hotels, meals, local transportation and communications, as well as a portion of salaries.)
- (ii) **Travel Costs:**
50 per cent of the return economy air fare or equivalent to the farthest point on an approved itinerary. A maximum of 20 per cent of the total PEMD contribution may go towards in-Canada travel, and 20 per cent towards travel costs outside Canada;
- (iii) **Other Costs:**
50 per cent of other costs demonstrated as being necessary and having a direct bearing on the success of the project (e.g. Phase I: arm's length consultant fees, printing and distribution of study; Phase II: office rental, furniture, office manager's salary, support staff, telephone, telex, utilities, office supplies, stationery, association dues, seminars, promotional aids, municipal taxes, accounting, legal and incorporating fees, and auto rental). **Not eligible for cost sharing** under either phase are costs incurred through:

ADMISSIBILITÉ DU CONSORTIUM PROPOSÉ

Pour être admissible au programme, un consortium doit être formé d'un minimum de trois sociétés canadiennes établies dont au moins une est un fabricant ou un entrepreneur. Il n'est pas nécessaire que les autres membres en soient de même, mais il doit être démontré que ces derniers amélioreront les perspectives de vente des biens et des services qu'envisage de commercialiser le consortium.

En outre, les requérants doivent démontrer que le consortium proposé:

- est doté d'un important et plausible potentiel d'exportation de produits et de services canadiens, et ce, **de façon permanente.** UN CONSORCIO FORMÉ DANS LE SEUL BUT D'EXÉCUTER UN PROJET OU UN CONTRAT PRÉCIS NE SERA PAS ADMISSIBLE;
- devrait rapporter des avantages marqués pour le Canada;
- ne serait probablement pas établi sans l'aide du PDME.

ADMISSIBILITÉ DES ACTIVITÉS

Phase I

En vertu de la Phase I, une subvention d'un maximum de 25 000 \$ peut être versée pour permettre une étude complète de faisabilité visant à déterminer la viabilité d'un consortium d'exportation. L'étude devrait traiter de l'établissement d'un consortium permanent pour l'exportation à un marché donné. Aucune aide financière n'est accordée pour les études générales de marché. Il est toutefois acceptable de faire une étude du marché choisi dans le cadre de l'ensemble de l'étude de faisabilité.

Lorsque les entreprises requérantes ne possèdent pas les compétences nécessaires pour mener à bien une telle étude, le Ministère peut aussi s'acquitter d'une partie des honoraires d'un expert-conseil compétent. Ce conseiller ne doit avoir aucun lien de dépendance avec les entreprises requérantes. (L'expert-conseil peut devenir membre du nouveau consortium d'exportation créé en vertu de la Phase II.)

Durant la Phase 1, les sociétés participantes seront considérées comme entités juridiques individuelles. L'une d'entre elles sera désignée comme interlocutrice du groupe. Elle sera responsable de coordonner la proposition commune et d'assurer la liaison entre le Ministère et les membres du consortium jusqu'à ce que ce dernier soit effectivement constitué et doté en personnel.

À la fin de la Phase I, le groupe devra présenter au Ministère une étude de faisabilité conforme à la formule approuvée (reportez-vous au "Format de l'étude de faisabilité"). Dans le cas d'une demande d'aide additionnelle en vertu de la Phase II, l'étude de faisabilité servira de document de fond.

Phase II

Suite à l'acceptation par le Ministère de l'étude complète de faisabilité, faite avec ou sans l'aide du PDME, ce dernier peut offrir un appui financier en vertu de la Phase II pour les coûts résultant de l'établissement et du fonctionnement initial d'un nouveau consortium pour une période maximale de trois ans. L'aide accordée en vertu de la Phase II a pour but de partager les coûts d'exploitation d'un bureau administratif canadien pour le nouveau consortium d'exportation. Une fois établi, le consortium aura accès à d'autres sections du programme pour des efforts directs de commercialisation.

FRAIS ADMISSIBLES

L'aide accordée pour un projet approuvé en vertu de la Phase I ou II de la Section E — ALIMENTATION peut comprendre les frais admissibles suivants:

- (i) **les frais de personnel:**
des indemnités journalières sont accordées pour le temps consacré par le personnel professionnel ou les gestionnaires des entreprises participantes, et sont versées comme suit:
 - 100 \$ par jour au Canada;
 - 150 \$ par jour durant les voyages à l'étranger; (Cette indemnité est versée au lieu de partager les frais qu'entraînerait normalement le voyage, à savoir les frais de séjour à l'hôtel, les repas, le transport urbain et les frais de communication, ainsi qu'une partie des salaires.)
- (ii) **les frais de voyage:**
50 % du prix du billet d'avion aller-retour en classe économique, ou son équivalent, jusqu'à la destination la plus éloignée de l'itinéraire approuvé. On ne peut débourser que 20 % de la contribution totale du PDME pour les frais de déplacement au Canada, et 20 % pour les voyages à l'étranger;
- (iii) **les frais divers:**
50 % des autres frais dont on a démontré la nécessité et qui ont un effet direct sur la réussite du projet (par exemple, pour la Phase I:

product development and adjustment; capital investment; or the establishment of production, assembly or warehousing facilities.

COSTS INCURRED PRIOR TO THE "EFFECTIVE DATE" OF THE APPLICATION (i.e. the date the Department receives the completed application) ARE NOT ELIGIBLE.

REPAYMENT

In the event that an export consortium is established and generates sales, the PEMD contribution is repayable. The following are the normal terms of repayment:

Phase I

In the event that Phase I does not lead to a Phase II project supported under PEMD within three years of the Activity Expiry Date, the company's repayment obligations will cease.

In the event that Phase I is followed by a Phase II project supported under PEMD, the amount received under the terms of the Phase I contract will be added to the total approved for Phase II and will become subject to repayment under the terms of the Phase II contract.

Phase II

Repayment of the Phase II contribution will be made at the rate of 2 per cent of the reportable sales realized in the new market for the three years following the activity expiry date for Phase II, to a maximum of the PEMD contribution for both phases.

If no reportable sales are achieved under the terms of the Agreement for three years following the activity expiry date, the repayment obligation will cease.

FUNDING AND REPORTING

Once an application for Phase I has been approved, authorized officers from each company must sign the agreement and affix their corporate seal. For Phase II an authorized officer from the consortium must sign the agreement and attach the consortium's corporate seal. Once the agreement has been signed by the departmental representatives, the company can make a claim against the approved activity by filling out the Claim for Payment form, available from the Department. Supporting vouchers and receipts must be attached. (Credit cards are not normally acceptable unless full details of the item(s) that make up the cost are outlined on the receipt.)

During and after the activity the company must submit activity reports and reports on sales as specified in the Agreement.

Should the company request termination of the Agreement prior to submitting a claim against the activity, sales resulting from the activity must be reported, although no repayment is required.

GENERAL GUIDANCE

- Company officers travelling under PEMD assistance should contact the appropriate Canadian Trade Office on arrival at their foreign destination to ensure co-ordination of departmental and company efforts with regard to the particular PEMD-assisted project. If the office responsible for that territory is located elsewhere, a reasonable effort should be made to inform the office of the company officers' travel itinerary. Reference to that contact is to be included in the activity report which the company submits to the Department at the completion of the project. Failure to contact the Trade Commissioner Office may render claims ineligible.
- Canadian carriers and sources of supply must be used wherever these are competitive.
- The Department of External Affairs reserves the right to publish the name and address of the firm, the amount of assistance and the section of the program under which assistance was provided. However, all other communications and information provided by an applicant for PEMD assistance will be treated in confidence in a manner consistent with the principles of the Access to Information Act.

HOW TO APPLY

Phase I

An application for PEMD assistance under Section E — FOOD Phase I must consist of the following:

1. a completed Company Data Form FOR EACH PARTICIPATING COMPANY (sample attached);
2. the information requested under Parts A and B of "Additional Information Required" FOR EACH PARTICIPATING COMPANY;

honoraires d'un conseiller indépendant, impression et distribution de l'étude; Phase II: location de bureaux, mobilier, salaires d'un chef de service et d'un personnel de soutien, téléphone, télex, services publics, fournitures de bureau, papeterie, cotisations, colloques, aides à la publicité, taxes municipales, frais de comptabilité, frais juridiques, frais de constitution en société et location de véhicules). Aucune aide n'est accordée en vertu de la Section E — ALIMENTATION pour la mise au point et l'adaptation d'un produit, les investissements ou la mise sur pied d'entrepôts, d'installations de production et de montage.

LES COÛTS ENGAGÉS AVANT LA "DATE D'ENTRÉE EN VIGUEUR" DE LA DEMANDE NE SONT PAS ADMISSIBLES. La date d'entrée en vigueur est la date à laquelle le Ministère reçoit la demande dûment remplie.

REMBOURSEMENT

Si le consortium réussit à exporter ses produits, les subventions du PDME doivent être remboursées. Les modalités de remboursement sont les suivantes:

Phase I

Si, dans les trois ans suivant la fin de la période d'activité, la Phase I n'engendre pas de projet subventionné par le PDME en vertu de la Phase II, l'obligation de rembourser sera annulée.

Si la Phase I est suivie d'un projet de la Phase II entrepris avec l'aide du PDME, la contribution reçue dans le cadre de la Phase I sera ajoutée au montant approuvé pour la Phase II. Cette contribution totale sera remboursable conformément aux termes de l'accord pour la Phase II.

Phase II

Le remboursement d'une contribution dans le cadre de la Phase II s'effectuera sur une base de 2 % de la valeur des ventes attribuables au projet et réalisées sur le nouveau marché au cours des trois années suivant la fin de la période d'activité de la Phase II, mais n'excédant pas la contribution totale du PDME pour les deux phases.

Aucun remboursement ne sera exigé si le consortium, conformément aux modalités de l'accord, n'effectue aucune vente dans les trois ans suivant la fin de la période d'activité.

DEMANDES DE PAIEMENT ET RAPPORTS

La demande ayant été approuvée en vertu de la Phase I, un représentant autorisé de chaque entreprise devra signer la Convention et y apposer le sceau de la société. Pour la Phase II, un représentant autorisé du consortium signera la Convention et y apposera le sceau du consortium. Une fois la Convention signée par les représentants du Ministère, la société pourra faire des demandes de paiement pour le projet en remplissant le formulaire "Demande de paiement" disponible au Ministère. Chaque dépense devra être accompagnée d'une pièce justificative. (Les reçus de cartes de crédit ne sont pas habituellement acceptés, à moins que tous les détails des dépenses engagées n'y figurent.)

Pendant et après la période d'activité, la société devra soumettre des rapports de ses activités et de ses ventes, conformément aux termes de la Convention.

Si la société demande de mettre fin à la Convention avant de soumettre une demande de paiement pour le projet, elle doit présenter un compte rendu des ventes qui ont résulté de l'activité, bien qu'aucun remboursement ne soit requis.

RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

- Lors de voyages à l'étranger dans le cadre d'un projet PDME, les représentants des sociétés sont tenus de communiquer, dès leur arrivée à destination, avec la délégation commerciale canadienne responsable du territoire. Cette mesure permettra d'orchestrer les efforts du Ministère et des sociétés en cause. Dans le cas d'une délégation trop éloignée du trajet prévu, il faut prendre les dispositions nécessaires pour informer le délégué commercial responsable de l'itinéraire des représentants. Ce contact doit être mentionné dans les rapports d'activité que la société soumet à la fin du projet. Si la société ne communique pas avec le bureau du délégué commercial, ses demandes de paiement peuvent devenir inadmissibles.
- La société doit avoir recours aux compagnies de transport et aux sources d'approvisionnement canadiennes dans la mesure où elles sont concurrentielles.
- Le ministère des Affaires extérieures se réserve le droit de publier le nom et l'adresse de la société, le montant de la subvention et la section du programme en vertu de laquelle l'aide a été accordée. Cependant, tous les autres renseignements et communications fournis au PDME par le requérant seront traités conformément aux principes de la Loi sur l'accès à l'information.

3. the information requested under Parts C, D and E of "Additional Information Required", to be completed by the lead company;
4. a breakdown of the PEMD contribution requested BY EACH PARTICIPATING COMPANY (see "PEMD Contribution Requested").

Applicants are encouraged to consult the Regional Office of the Department of Industry, Trade and Commerce and Regional Economic Expansion (ITC-DREE) for guidance in preparing the application.

The lead company will submit the Phase I application to the ITC-DREE Regional Office of the province in which that company is located (see listing).

Phase II

Approval under Phase I in no case implies continued support by the Department for Phase II. Companies seeking assistance under Phase II must complete a new application which will consist of the following:

1. one copy of a completed feasibility study (Whether or not departmental funds were utilized for a feasibility study, it is required that the study be represented in the format outlined under "Feasibility Study Format".);
2. a completed Company Data Form FOR EACH PARTICIPATING COMPANY (sample attached);
3. a breakdown of the PEMD contribution requested by the consortium as a whole for each year for which assistance is requested, up to a maximum of three years (see "PEMD Contribution Requested");
4. a detailed description of the total cost of the consortium formation showing estimates for each of the individual cost categories (see "Eligible Costs"); and
5. a copy of the agreement among the participating firms detailing the terms and conditions of the association and undertaking:
 - to jointly establish a newly incorporated company to be engaged in the export of Canadian products/services;
 - to commit a certain percentage of their production for export through the consortium.

Applicants are encouraged to consult the PEMD Office or the nearest ITC-DREE Regional Office (see listing) for guidance in preparing a proposal for assistance.

The application should be submitted to the following address:

Program for Export Market Development
Department of External Affairs
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

OTHER PEMD SECTIONS

In addition to Section E — FOOD, described in this document, the Program for Export Market Development contains the following sections:

- Section A — FOOD: SPECIFIC PROJECT BIDDING: shares the cost of preparing proposals to bid on foreign contracts. When more than one Canadian firm is competing for the same work, assistance is not normally provided.
- Section B — FOOD: MARKET IDENTIFICATION TRIPS: assists in the exploration of new markets for Canadian goods and services.
- Section C — FOOD: PARTICIPATION IN TRADE FAIRS ABROAD: encourages Canadian companies to exhibit in trade fairs where effective penetration of new markets is likely to result.
- Section D — FOOD: INVITATIONS TO INCOMING BUYERS: shares the cost of inviting foreign business or government officers, who influence the purchasing decisions of their organizations, to visit Canada or an approved location abroad.
- Section F — FOOD: SUSTAINED EXPORT MARKET DEVELOPMENT ACTIVITIES: assists Canadian companies under Phase I to carry out a study into the feasibility of establishing marketing facilities in a particular market (including a three to five-year market penetration plan), and, under Phase II, with the costs of implementing that plan.

PEMD FOOD: SPECIAL ACTIVITIES

The Special Activities Section of PEMD FOOD assists eligible organizations undertaking marketing activities outside the scope of the previous sections.

COMMENT FAIRE UNE DEMANDE

Phase I

Une demande d'aide faite au PDME en vertu de la Phase I de la Section E — ALIMENTATION doit comprendre:

1. la formule, appelée "Renseignements sur la société", dûment remplie PAR CHAQUE ENTREPRISE PARTICIPANTE (échantillon annexé);
2. les renseignements demandés en vertu des parties A et B du formulaire "Renseignements supplémentaires requis" POUR CHAQUE ENTREPRISE PARTICIPANTE;
3. les renseignements demandés en vertu des parties C, D et E du formulaire "Renseignements supplémentaires requis", fourni par la société interlocutrice;
4. une ventilation de la contribution demandée au Ministère PAR CHAQUE ENTREPRISE (voir "Contribution demandée dans le cadre du PDME").

Les requérants sont encouragés à communiquer avec le bureau régional du ministère de l'Industrie et du Commerce et de l'Expansion économique régionale (MIC-MEER) afin de recevoir des conseils dans la préparation de leur demande.

La société interlocutrice doit soumettre la demande au bureau régional du MIC-MEER de sa province (voir la liste).

Phase II

Les entreprises qui demandent de l'aide en vertu de la Phase II doivent remplir une nouvelle demande même si elles ont déjà reçu des subventions en vertu de la Phase I. La demande doit inclure:

1. une étude complète de faisabilité (les requérants doivent présenter leur étude selon la formule approuvée par le Ministère, même si l'étude n'a pas été subventionnée par celui-ci; reportez-vous au "Format de l'étude de faisabilité");
2. la formule, appelée "Renseignements sur la société", dûment remplie PAR CHAQUE ENTREPRISE PARTICIPANTE (échantillon annexé);
3. une ventilation de la contribution annuelle demandée au PDME par le consortium, pour une période n'excédant pas trois ans (voir "Contribution demandée dans le cadre du PDME");
4. une description détaillée du coût d'établissement total du consortium, énumérant les frais prévus pour chaque catégorie (se reporter aux "Frais admissibles");
5. une copie de l'entente conclue par les entreprises participantes, présentant les détails des conditions de l'association, et faisant part de l'intention des sociétés:
 - d'établir conjointement une société nouvellement constituée qui s'adonne à l'exportation de produits et de services canadiens; et
 - d'engager un certain pourcentage de leur production en vue de l'exportation par l'entremise du consortium.

Les requérants sont encouragés à communiquer avec le bureau du PDME ou le bureau régional du MIC-MEER le plus proche (voir la liste) afin de recevoir des conseils dans la préparation de leur demande.

La demande doit être soumise à l'adresse suivante:

Programme de développement des marchés d'exportation
Ministère des Affaires extérieures
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5

AUTRES SECTIONS DU PROGRAMME

En plus de la Section E — ALIMENTATION décrite ici, le Programme de développement des marchés d'exportation comporte les sections suivantes:

SECTION A — ALIMENTATION: APPELS D'OFFRES POUR DES PRODUITS PARTICULIERS: partage les coûts de rédaction de soumissions pour l'obtention de contrats à l'étranger. Lorsque plusieurs entreprises canadiennes se font concurrence pour le même travail, l'aide n'est habituellement pas accordée.

SECTION B — ALIMENTATION: VOYAGES D'EXPLORATION DES MARCHÉS: aide à explorer de nouveaux marchés pour les biens et services canadiens.

SECTION C — ALIMENTATION: PARTICIPATION AUX FOIRES COMMERCIALES ÉTRANGÈRES: encourage les entreprises canadiennes à

**COMPANY DATA
PEMD SECTION E-FOOD.****RENSEIGNEMENTS SUR LA SOCIÉTÉ
PDME SECTION E-ALIMENTATION**

- This form is to be completed by each proposed consortium member applying to PEMD
- Information supplied will be treated in accordance with the Access to Information Act
- DO NOT USE SHADED AREAS

- Chaque membre du consortium proposé qui demande de l'aide du PDME doit remplir cette formule
- Les renseignements fournis seront traités conformément à la Loi sur l'accès à l'information
- NE RIEN INSCRIRE DANS LES CASES OMBRAGÉES

Effective Date Year/Année	Date d'entrée en vigueur M D/J	Project Number	Numéro du projet	Consortium	Phase	Activity Expiry Date/Fin de la période de l'activité Year/Année M D/J	Evaluating Unit	Secteur responsable	Project Officer — Agent de projet
1 9						1 9			

PHASE I (Feasibility Study — Étude de faisabilité) OR — OU PHASE II (Formation of Consortium — Formation du consortium)
 PHASES I AND II REQUIRE SEPARATE APPLICATIONS — IL FAUT PRÉSENTER DES DEMANDES SÉPARÉES POUR LES PHASES I ET II

1. Company Name — Nom de l'entreprise	Co. CODE de l'entreprise
---------------------------------------	--------------------------

2. Address — Adresse	3. Mailing Address (if different) — Adresse postale (si différente)
	Postal CODE postal

4. Area code and telephone no. Indicatif rég. et n° de téléphone	5. Telex no. — N° de télex	6. Name and title of company contact — Nom et titre du représentant de la société
---------------------------------------------------------------------	----------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------

7. Legal status of company — Statut légal de la société	1 <input type="checkbox"/> Incorporated company — Société constituée	2 <input type="checkbox"/> Firm of professionals (unincorporated) Société de service (non constituée)
	3 <input type="checkbox"/> Partnership of incorporated companies or firms of professionals Sociétés constituées ou sociétés de service en nom collectif	4 <input type="checkbox"/> Other (specify) — Autre (préciser):

8. First year of operation in Canada: Première année d'exploitation au Canada:	9. No. of years exporting: Nombre d'années de ventes à l'exportation:
-----------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------

10. Line of business — Type d'entreprise	1 <input type="checkbox"/> Manufacturer — Fabricant	2 <input type="checkbox"/> Engineer — Ingénieur	3 <input type="checkbox"/> Agent/ Representative — Agent/ Représentant
	4 <input type="checkbox"/> Trading Company — Société de commerce	5 <input type="checkbox"/> Contractor — Entrepreneur	6 <input type="checkbox"/> Other (specify) — Autre (préciser):

TRADING HOUSE/AGENT: List Canadian companies you represent on an exclusive basis on a separate sheet and attach a copy of agency agreements which must be valid for at least one year.

MAISON/AGENT DE COMMERCE: indiquer sur une feuille séparée les sociétés canadiennes que vous représentez en exclusivité et joindre une copie des ententes d'organismes qui sont valables pour au moins un an.

Provide the following information for the last three fiscal years and attach financial statement for last year (audited if possible).

Fournir les renseignements suivants pour les trois derniers exercices financiers et joindre un état financier pour le dernier exercice (vérifié si possible).

	Last Fiscal Year Ending/Dernier exercice financier se terminant: Y/A _____ M _____ D/J _____	Previous Fiscal Year Avant-dernier exercice financier	Preceding Fiscal Year Exercice financier précédent
11. Annual Domestic Sales (revenues) Ventes nationales annuelles (recettes)	\$.00	\$.00	\$.00
12. Annual Export Sales (revenues) Exportations annuelles (recettes)	\$.00	\$.00	\$.00
13. Working Capital (current assets — current liab.) Fonds de roulement (actif courant — passif courant)	\$.00	\$.00	\$.00
14. Net Worth (see definition below) Valeur nette (voir définition plus bas)	\$.00	\$.00	\$.00
15. Net Profit after taxes Bénéfice net après impôt	\$.00	\$.00	\$.00
16. No. of permanent employees at year end Nbre d'employés à plein temps à la fin de l'exercice	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

17. Ownership of company: Propriété de la société: Canadian <input type="checkbox"/> % Canadienne Other <input type="checkbox"/> % Autre Country — Pays: <input type="checkbox"/> CODE	18. a) Does your firm have subsidiaries or a parent company? Votre société a-t-elle des filiales ou une société mère? <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Yes — Complete 18. b) - 20. <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Oui — Compléter 18. b) - 20. Omit 18. b) - 20. Omettre 18. b) - 20.	18. b) Name of parent company and head office address Nom de la société mère et adresse du siège social
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------

19. If your parent has Canadian subsidiaries (more than 50 per cent ownership) other than your company, please list. (If more space is needed, attach a separate sheet) Si votre société mère a des filiales canadiennes (plus de 50 % lui appartenant) autres que votre société, veuillez les énumérer. (Utilisez des pages supplémentaires au besoin)	20. If your firm has Canadian subsidiaries (more than 50 per cent ownership), please list. (If more space is needed, attach a separate sheet) Si votre société a des filiales canadiennes (plus de 50 % lui appartenant), veuillez les énumérer. (Utilisez des pages supplémentaires au besoin)
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Subsidiary name Nom de la filiale	Subsidiary name Nom de la filiale	Co. CODE de l'entreprise
1	1	<input type="text"/>
2	2	<input type="text"/>
3	3	<input type="text"/>
4	4	<input type="text"/>

Net Worth. Share capital issued + retained earnings + shareholder loan less goodwill less deferred developments costs
 Valeur nette: Capital-actions émis + bénéfices non répartis + prêt des actionnaires moins achalandage moins dépenses de développement différées

Assistance is repayable if sales are generated but financial support to non-sales organizations may be extended on a non-repayable basis.

For further details on these sections, contact the nearest ITC-DREE Regional Office.

FEASIBILITY STUDY FORMAT

This format is to be used for a Feasibility Study under Phase I, and will also form part of the application for Phase II (See also "How to Apply").

- A. Name and address of proposed consortium.
- B. Name of lead company and name of principal contact within that company.
- C. For each participating company, show the production commitment for export through the proposed consortium.

Company name	Product or Service to be Contributed	% of Annual Production of this Product to be Committed	Yearly Dollar Value
--------------	--------------------------------------	--------------------------------------------------------	---------------------

- D. Three to five-year marketing plan for the proposed consortium, including sales strategy, pricing policy, methods of distribution and competitive position.

- E. Conclusions and recommendations as to export market(s) to be developed by the proposed consortium.

- F. Consortium structure proposed, including:

- 1) Recommendations regarding incorporation;
- 2) Percentage ownership by each member;
- 3) Membership obligations;
- 4) Profit-sharing methods;
- 5) Conditions of withdrawal by a member;
- 6) Mechanism for the inclusion of new members;
- 7) Terms of sale of products and services to the consortium by each proposed firm;
- 8) Directorships;
- 9) Opinion of the Department of Consumer and Corporate Affairs relative to the Combines Investigation Act.

- G. Consortium requirements and recommendations for their implementation e.g. staff, office, equipment, warehousing and transportation.

- H. Benefits of consortium formation, including:

- 1) Description of economies to be realized through joint marketing;
- 2) Anticipated increase in sales through joint marketing;
- 3) Other benefits.

- J. Financial forecasts for each of the next three years, including:

- 1) Sales and revenue forecast (quantities and dollar values);
- 2) Forecast statements of earnings income (including details of operating and marketing costs);
- 3) Cash flow statements (identifying and substantiating the sources of financing including shareholders' equity investment, other financial contributions, debt financing, grants, etc.);
- 4) Relevant assumptions made in preparing the above forecasts.

- K. Conclusions and recommendations as to the feasibility of establishing the consortium.

ADDITIONAL INFORMATION REQUIRED

The following information is required as part of the application for Phase I (see also "How to Apply"). Parts A and B are to be completed by each participating company. Parts C, D and E are to be completed by the lead company.

exposer leurs produits dans des foires commerciales lorsqu'il en résultera une pénétration réelle des nouveaux marchés.

SECTION D - ALIMENTATION: ACCUEIL D'ACHETEURS ÉTRANGERS: partage le coût afférent à la venue, au Canada ou à un endroit approuvé à l'étranger, d'hommes d'affaires ou de représentants gouvernementaux étrangers qui influencent les politiques d'achat de leurs organismes.

SECTION F - ALIMENTATION: ACTIVITÉS SOUTENUES DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS D'EXPORTATION: en vertu de la Phase I, aide les sociétés canadiennes à effectuer une étude sur la possibilité d'établir des installations de commercialisation dans un marché précis (y compris un plan de pénétration du marché de trois à cinq ans); et, en vertu de la Phase II, aide à payer les frais de mise en oeuvre du plan.

PDME — ALIMENTATION: ACTIVITÉS SPÉCIALES

La section des activités spéciales du PDME — ALIMENTATION a pour objet d'encourager les organismes admissibles à entreprendre des activités de commercialisation hors du champ d'application des sections précédentes.

L'aide accordée est remboursable si les projets en question suscitent des ventes, mais les organismes non commerciaux peuvent bénéficier de contributions non remboursables.

Pour obtenir de plus amples renseignements au sujet de ces sections, veuillez communiquer avec le bureau régional du MIC-MEER le plus près.

FORMAT DE L'ÉTUDE DE FAISABILITÉ

On doit utiliser ce format pour l'étude de faisabilité de la Phase I. Ce format fera aussi partie de la demande en vertu de la Phase II (voir aussi "Comment faire une demande").

- A. Nom et adresse du consortium éventuel.
- B. Nom de la société interlocutrice, et nom de la personne ressource dans cette société.
- C. Pour chaque société participante, donnez la capacité de production destinée à l'exportation par l'entremise du consortium proposé.

Nom de la société	Produit ou service	Pourcentage engagé de la production annuelle	Valeur annuelle en dollars
-------------------	--------------------	----------------------------------------------	----------------------------

- D. Plans de commercialisation d'une durée de trois à cinq ans pour le consortium proposé, comprenant la stratégie de vente, la politique de fixation des prix, la méthode de distribution et la position face à la concurrence.
- E. Conclusions et recommandations quant aux marchés d'exportation visés par le consortium proposé.
- F. Structure préconisée pour le consortium, y compris:
 - 1) les recommandations quant à la constitution en société;
 - 2) le pourcentage des actions détenues par chaque membre;
 - 3) les obligations des membres;
 - 4) les méthodes de participation aux bénéfices;
 - 5) les conditions régissant le retrait d'un membre;
 - 6) les conditions régissant l'acceptation de nouveaux membres;
 - 7) les conditions de vente des produits et services au consortium par les entreprises membres;
 - 8) la direction;
 - 9) l'avis du ministère de la Consommation et des Corporations relativement à la Loi des enquêtes sur les coalitions.
- G. Besoins du consortium et recommandations pour leur mise sur pied: personnel, bureau, matériel, entrepôts et transport, etc.

- H. Avantages du consortium y compris:
 - 1) une description des économies possibles à réaliser par le biais d'une commercialisation conjointe;
 - 2) l'amélioration escomptée des ventes résultant de la mise en marché conjointe;

- A. Information to be provided by each participating company:**
- 1) Identification of major products/services and corresponding capacities;
 - 2) Identification of products/services to be provided to the proposed consortium and approximate productive capacities available for each of the next five years;
 - 3) Managerial capabilities related to export marketing (if any);
 - 4) Description of export experience during the past three years including a breakdown by product/service, country and corresponding volumes.
- B. A preliminary assessment by each company of the following:**
- 1) The feasibility of integrating the participating firms' products/services for the purpose of joint marketing;
 - 2) An indication of the economies and other benefits that may be realized through joint marketing;
 - 3) Priority markets to be considered and rationale for selection.
- C. Name of participating firm acting as lead company.**
- D. Name of the organization that will undertake the feasibility study.**
- 1) If an arms-length consultant or consulting firm is to be used, provide the following:
 - resumé of consultant;
 - preliminary proposal prepared by the consultant including a detailed estimate of costs (fees and expenses) to complete the feasibility study.
 - 2) If a participating firm is to be used, provide the following:
 - a resumé of the employee who will be directly responsible;
 - preliminary proposal for study program.

(Note: A combination of in-house resources and outside resources is acceptable.)
- E. A detailed description of the total cost of the feasibility study, showing estimates for each of the individual cost categories (see "Eligible Costs").**
- 3) d'autres avantages.**
- J. Prévisions financières pour chacune des trois années suivantes, y compris:**
- 1) les prévisions des ventes et recettes (quantités et valeurs en dollars);
 - 2) la prévision des revenus (y compris les détails des coûts d'exploitation et de mise en marché);
 - 3) l'état du fonds de roulement (identifier et justifier les sources de financement, y compris les placements en action de la part des actionnaires, les autres contributions financières, le financement de la dette, les subventions, etc.);
 - 4) les hypothèses pertinentes aux prévisions susmentionnées.
- K. Conclusions et recommandations sur la faisabilité de la mise sur pied d'un consortium.**
-
- RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES REQUIS**
- Les renseignements suivants doivent être fournis et faire partie de la demande en vertu de la Phase I (voir aussi "Comment faire une demande"). Chaque entreprise participante doit remplir les parties A et B. La société interlocutrice doit remplir les parties C, D et E.
- A. Renseignements sur chaque entreprise participante:**
- 1) identification des principaux produits et services, et capacité de production pour chacun;
 - 2) identification des produits et services à fournir au consortium proposé et la capacité de production estimée pour chacune des cinq années suivantes;
 - 3) les capacités de gestion par rapport à la commercialisation des exportations (s'il y a lieu);
 - 4) description de l'expérience en matière d'exportation au cours des trois dernières années, y compris une ventilation par produit ou service, pays et chiffres d'affaires correspondants.
- B. Une évaluation préliminaire par chaque entreprise des éléments suivants:**
- 1) la facilité d'intégration des produits et des services des entreprises participantes aux fins d'une commercialisation conjointe;
 - 2) une estimation des économies et autres avantages à réaliser par le biais d'une commercialisation conjointe;
 - 3) les marchés prioritaires à étudier et la raison en justifiant le choix.
- C. Le nom de l'entreprise participante désignée comme société interlocutrice.**
- D. Le nom de l'organisme qui fera l'étude de faisabilité.**
- 1) Si un conseiller ou consultant sans liens de dépendance est proposé, veuillez fournir:
 - son curriculum vitae;
 - les propositions préliminaires préparées par le conseiller, y compris une estimation des coûts (honoraires et dépenses) afin de compléter l'étude de faisabilité.
 - 2) Si une entreprise participante est proposée, veuillez fournir les renseignements suivants:
 - un curriculum vitae de l'employé qui y travaillera;
 - une proposition préliminaire du programme d'étude.

(Note: Il est possible d'utiliser les ressources humaines internes et externes en même temps.)
- E. Une description détaillée du coût total de l'étude de faisabilité, décrivant les estimations pour les frais de chaque catégorie (voir "Frais admissibles").**

REGIONAL OFFICES

Newfoundland and Labrador Ontario

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
St. John's, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-5511
Telex: 016-4626

P.O. Box 98
1 First Canadian Place
Suite 4840
Toronto, Ontario
M5X 1B1
Tel: (416) 365-3737
Telex: 065-24378

Nova Scotia

Queen Square
45 Alderney Drive, 11th Floor
P.O. Box 1320
Dartmouth, Nova Scotia
B2Y 4B9
Tel: (902) 426-3458
Telex: 019-22525

New Brunswick

Assumption Place
770 Main Street
P.O. Box 1210
Moncton, New Brunswick
E1C 8P9
Tel: (506) 388-6411
Telex: 014-2200

Prince Edward Island

134 Kent Street, Suite 400
Confederation Court Mall
P.O. Box 1115
Charlottetown,
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400
Telex: 014-44129

Québec

Tour de la Bourse
800, Place Victoria
37^e étage
Case postale 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-6254
Telex: 055-60768

Ontario

P.O. Box 98
1 First Canadian Place
Suite 4840
Toronto, Ontario
M5X 1B1
Tel: (416) 365-3737
Telex: 065-24378

Manitoba

400-3 Lakeview Square
185 Carlton Street
P.O. Box 981
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 949-2381
Telex: 07-57624

Saskatchewan

Bessborough Tower
Room 814
601 Spadina Crescent East
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 3G8
Tel: (306) 665-4318
Telex: 074-2742

Alberta and

Northwest Territories

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 — 105th Street
Edmonton, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 420-2944
Telex: 037-2762

British Columbia and Yukon

P.O. Box 49178
Bentall Centre, Tower III,
Suite 2743
595 Burrard Street
Vancouver, British Columbia
V7X 1K8
Tel: (604) 666-1434
Telex: 045-1191

Tour de la Bourse
800, Place Victoria
37^e étage
C.P. 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Tel.: (514) 283-6254
Telex: 055-60768

BUREAUX RÉGIONAUX

Terre-Neuve et Labrador

Parsons Building
C.P. 8950
Saint-Jean (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tel: (709) 772-5511
Telex: 016-4626

Nouvelle-Écosse

Queen Square
45 Alderney Drive, 11^e étage
C.P. 1320
Dartmouth (Nouvelle-Écosse)
B2Y 4B9
Tél.: (902) 426-3458
Telex: 019-22525

Nouveau-Brunswick

Place Assomption
770, rue Main
C.P. 1210
Moncton (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél.: (506) 388-6411
Telex: 014-2200

Île-du-Prince-Édouard

134, rue Kent
Bureau 400
Confederation Court Mall
Charlottetown
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél.: (902) 566-7400
Telex: 014-44129

Québec

Tour de la Bourse
800, Place Victoria
37^e étage
C.P. 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Tel.: (514) 283-6254
Telex: 055-60768

Ontario

1 First Canadian Place,
pièce 4840
C.P. 98
Toronto (Ontario)
M5X 1B1
Tél.: (416) 365-3737
Telex: 065-24378

Manitoba

400-3 Lakeview Square
185, rue Carlton
C.P. 981
Winnipeg (Manitoba)
R3C 2V2
Tél.: (204) 949-2381
Telex: 07-57624

Saskatchewan

Bessborough Tower
Bureau 814
601 Spadina Crescent East
Saskatoon (Saskatchewan)
S7K 3G8
Tél.: (306) 665-4318
Telex: 074-2742

Alberta et

Territoires du Nord-Ouest

Cornerpoint Building,
pièce 505
10179, 105^e Rue
Edmonton (Alberta)
T5J 3S3
Tél.: (403) 420-2944
Telex: 037-2762

Colombie-Britannique et

Yukon

Bentall Centre, Tower III,
pièce 2743
595, rue Burrard
C.P. 49178
Vancouver
(Colombie-Britannique)
V7X 1K8
Tél.: (604) 666-1434
Telex: 045-1191

Program for Export Market Development (PEMD) FOOD

CAI
EA 130
84P64

Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) ALIMENTATION



External Affairs
Canada Affaires extérieures
Canada

SECTION F SUSTAINED EXPORT MARKET DEVELOPMENT ACTIVITIES

The Program for Export Market Development (PEMD) helps develop and increase the export of Canadian goods and services by sharing with the business community the financial risks of entering new foreign markets. Such risks may result from the size and complexity of a large specific project venture, international competition, new and unfamiliar market conditions or the need for a consortium approach.

PEMD Section F provides assistance to Canadian exporters who wish to undertake a sustained marketing effort in a foreign market by establishing facilities on location. The applicant for Section F should have established export capabilities, and there should be preliminary indications that the export market in question offers substantial growth opportunities to the firm and long-term benefits to Canada. This section of PEMD is not normally intended to support applicants with no previous exporting experience. Such applicants should review the assistance available under other sections of PEMD. In most cases the applicant to Section F will have already achieved a small market share at a low level of activity, and will be seeking a greater market share through increased marketing by establishing facilities such as a sales office or a "sales and services" centre in the target area.

The incentive under Section F is available under one or both of two phases. Phase I involves the development of a market penetration plan, consisting of a market study and proposal. Phase II involves the implementation of the market penetration plan.

APPLICANT ELIGIBILITY

PEMD assistance is available to Canadian businesses whose operations include the supply or manufacture of the product, or the performance of the service for which the PEMD assistance is requested.

Organizations eligible for assistance are: incorporated firms or partnerships or groups of such firms; firms of professionals (e.g. engineers, architects) recognized by and controlled under regulations of the federal or provincial association of the profession; or groups or partnerships of such firms.

Not eligible for assistance are: unincorporated companies; individuals or partnerships (other than those identified above); public sector organizations including Crown agencies and federal or provincial marketing boards; and organizations exempt from tax under Section 149 of the Income Tax Act.

PEMD FOOD eligibility criteria differ from the above. The following organizations are eligible under PEMD FOOD: Canadian corporations; producer organizations; related industry associations; marketing agencies; and federal or provincial marketing boards undertaking projects for the development of export markets for agriculture, fisheries and food products.

To be eligible for PEMD assistance the applicant organization must:

- be currently established and operating in Canada;
- have sufficient operational experience to demonstrate an established capability and capacity to provide the products or services successfully in the target market;
- have satisfactory marketing and management capabilities;
- have a record of successful financial performance and adequate financial resources to successfully carry out the sustained export marketing effort.

The applicant should have some previous experience in the market, including the export of the products or services to be marketed through the proposed permanent facilities abroad.

Canadä

SECTION F ACTIVITÉS DE SOUTIEN À L'EXPANSION DES EXPORTATIONS

Le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) aide à développer et à accroître l'exportation de biens et de services canadiens, partageant ainsi entre le gouvernement et le monde des affaires les risques financiers inhérents à la pénétration de nouveaux marchés étrangers. De tels risques résultent souvent de la complexité et de la taille d'un projet d'envergure donné, de la concurrence internationale, de nouvelles conditions de marché peu familières ou du besoin de créer un consortium.

La section F du PDME offre de l'aide aux exportateurs canadiens qui, en établissant des installations à l'étranger, souhaitent déployer des efforts soutenus de commercialisation sur un marché d'exportation précis. Les exportateurs demandant une aide dans le cadre de la section F doivent posséder déjà une certaine expérience dans le domaine des exportations et il faudrait des indices préliminaires montrant que le marché d'exportation concerné présente des possibilités de croissance considérables pour la société et des avantages à long terme pour le Canada. Cette section du PDME n'a pas normalement pour but de venir en aide aux sociétés sans expérience antérieure dans le domaine des exportations. Ces sociétés doivent étudier l'aide qui leur est offerte dans le cadre des autres sections du PDME. Dans la plupart des cas, la société requérante dans le cadre de la section F aura déjà une petite part du marché et cherchera à l'augmenter, grâce à une commercialisation plus intensive en établissant des installations (un bureau de vente ou un centre de "vente et service") dans la région du marché visé, par exemple.

La Section F comprend deux phases. La première aide à élaborer un plan de pénétration sur le marché consistant en une étude du marché et une proposition. La seconde aide à la mise en oeuvre du plan de pénétration.

ADMISSIBILITÉ DES REQUÉRANTS

Le PDME est offert aux entreprises canadiennes dont les activités comportent la fourniture ou la fabrication du produit, ou l'exécution du service pour lequel l'aide du PDME est demandée.

Sont admissibles à l'aide: les sociétés constituées ou les groupes ou sociétés en nom collectif regroupant des sociétés constituées; les sociétés de services (ingénieurs, architectes, etc.) reconnues et régies par les règlements de l'association nationale ou provinciale regroupant les membres de la profession; ou les groupes ou sociétés en nom collectif regroupant de telles firmes.

Ne sont pas admissibles à l'aide: les particuliers et les sociétés non constituées (autres que les sociétés susmentionnées); les organismes du secteur public y compris les sociétés de la Couronne et les offices provinciaux ou fédéraux de commercialisation; et les organismes non imposables en vertu de l'article 149 de la Loi de l'impôt sur le revenu.

Les critères d'admissibilité en vertu du PDME ALIMENTATION sont différents. Le PDME ALIMENTATION s'adresse aux sociétés; aux groupements de producteurs; aux associations industrielles connexes; aux organismes de commercialisation; et aux commissions de commercialisation fédérales ou provinciales qui entreprennent des projets d'expansion des marchés d'exportation pour les produits de l'agriculture, de la pêche et de l'alimentation.

Pour être admissible à l'aide du PDME, l'organisme requérant doit:

- être actuellement établi au Canada et y faire ses affaires;
- avoir suffisamment d'expérience d'exploitation pour démontrer qu'il a la capacité et les moyens nécessaires d'offrir les produits ou services avec succès sur le marché visé;

PROJECT ELIGIBILITY

To be eligible for PEMD support, a proposed project must:

- be likely to result in significant net benefits to Canada;
- have a reasonable probability of success;
- be unlikely to take place without PEMD assistance.

ELIGIBLE ACTIVITY

Phase I

Under Phase I assistance is available up to a maximum of \$25,000 to undertake a detailed study on establishing sustained marketing facilities in a particular export market, and to develop a proposal for implementing the market plan. The market study and the proposal produced during Phase I must be presented to the Department in the format provided under "Market Study and Proposal". If the applicant proceeds to apply for assistance under Section F, Phase II, this study will form the basis of their application.

Phase II

Following the acceptance by the Department of the market penetration plan done with or without PEMD assistance, PEMD may make a contribution under Phase II towards the cost of implementing the plan for a maximum of three years or until the agreed level of sales is attained, whichever comes first. The activities covered under Phase II will vary from project to project. Normally the implementation of the market plan will require the establishment of physical facilities in the new market.

ELIGIBLE COSTS

Assistance towards an approved project for Phase I or II of Section F may consist of the following eligible costs:

(i) Personnel Costs:

- Daily allowances for time spent by professional or management personnel of participating firms as follows:
- \$100 per day in Canada/(Phase I only);
 - \$150 per day while in travel status outside Canada. (This allowance is paid in lieu of sharing costs normally incurred in travel, such as hotels, meals, local transportation and communications, as well as a portion of salaries.)

(ii) Travel Costs:

50 per cent of the return economy airfare or equivalent to the furthest point on an approved itinerary. Costs for travel between two points in Canada are not eligible.

(iii) Other Costs:

50 per cent of other costs demonstrated as being necessary and having a direct bearing on the success of the project (e.g. Phase I: arm's length consultant fees, printing and distribution of study; Phase II: office rental, office equipment rental, utilities, telephone, telex, automobile leasing and operation, postage and courier service, stationery supplies, local taxes, marketing consultants, legal costs, promotion related to the company's presence in the market [other than advertising of product to consumer], trade shows, professional fees, office maintenance, incorporation costs and business licence). **Not eligible** for cost sharing under either phase are costs incurred through: entertainment, commissions, consumer advertising, transportation and/or shipping of supplies, warehousing, capital costs incurred for the acquisition of general purpose facilities and equipment, and expenses related to production and shipment of goods.

COSTS INCURRED PRIOR TO THE "EFFECTIVE DATE" OF THE APPLICATION (i.e. the date the Department receives the completed application) ARE NOT ELIGIBLE.

REPAYMENT

In the event that the company succeeds in generating sales through the new facilities abroad, the PEMD contribution is repayable. The following are the terms of repayment.

Phase I

In the event that Phase I does not lead to a Phase II project supported under PEMD within three years of the Activity Expiry Date, the company's repayment obligations will cease.

In the event that Phase I is followed by a Phase II project supported under PEMD, the amount received under the terms of this contract will be added onto the total approved for Phase II and will become subject to repayment under the terms of the Phase II contract.

Phase II

Repayment of the Phase II contribution will be made normally at the rate of 2 per cent of the reportable sales realized in the new market for the three years following the activity expiry

- avoir un potentiel de commercialisation et de gestion satisfaisant;
- avoir d'excellents antécédents financiers et posséder les ressources financières nécessaires pour mener à bien les activités soutenues de commercialisation à l'exportation.

Le requérant doit posséder déjà une certaine expérience dans ce marché, y compris l'exportation des produits ou des services proposés.

ADMISSIBILITÉ DES PROJETS

Pour être admissible à l'aide du PDME, le projet proposé doit:

- rapporter des avantages marqués pour le Canada;
- avoir les chances raisonnables de succès;
- avoir peu de chances de se réaliser sans l'aide du PDME.

ADMISSIBILITÉ DES ACTIVITÉS

Phase I

En vertu de la Phase I, une subvention d'au plus 25,000 \$ peut être versée pour permettre une étude détaillée quant à l'établissement d'installations de commercialisation soutenue sur un marché d'exportation précis, et pour élaborer une proposition quant à l'exécution du projet. À la fin de la Phase I, on devra présenter au Ministère une étude du marché et une proposition conforme à la formule approuvée (reportez-vous à l'"Étude du marché et proposition"). Dans le cas d'une demande d'aide additionnelle en vertu de la Phase II, cette étude servira de document de fond.

Phase II

Suite à l'acceptation par le Ministère du plan de pénétration sur le marché, fait avec ou sans l'aide du PDME, ce dernier peut offrir un appui financier en vertu de la Phase II pour les coûts résultant de la mise en oeuvre du plan de pénétration sur le marché, pendant un maximum de trois ans, ou avant, si le chiffre d'affaires visé est atteint. Les activités subventionnées dans le cadre de la Phase II varieront en fonction des projets. Normalement, la mise en oeuvre du projet de commercialisation nécessitera l'établissement d'installations matérielles sur le nouveau marché.

FRAIS ADMISSIBLES

L'aide accordée pour un projet approuvé en vertu de la Phase I ou II de la Section F peut comprendre les frais admissibles suivants:

(i) Les frais de personnel:

Des indemnités journalières sont accordées pour le temps consacré par le personnel professionnel ou les gestionnaires des entreprises participantes, et sont versées comme suit:

- 100 \$ par jour au Canada (Phase I seulement);
- 150 \$ par jour durant les voyages à l'étranger. (Cette indemnité est versée au lieu de partager les frais qu'entraînerait normalement le voyage, à savoir les frais de séjour à l'hôtel, les repas, le transport urbain et les frais de communications, ainsi qu'une partie des salaires.)

(ii) Les frais de voyage:

50 % du prix du billet d'avion aller-retour en classe économique ou son équivalent jusqu'au point le plus éloigné de l'itinéraire approuvé. Le coût du voyage entre deux endroits au Canada n'est pas admissible.

(iii) Les frais divers:

50 % des autres frais dont on a démontré la nécessité et qui ont un effet direct sur la réussite du projet (par exemple, pour la Phase I: honoraires d'un conseiller indépendant, impression et distribution de l'étude; Phase II: loyer, location d'équipement de bureau, services publics, téléphone, télex, location et utilisation de voiture, services de messageries et de poste, papeterie, taxes locales, honoraires d'experts-conseils en commercialisation, honoraires d'avocats, publicité liée à la présence de la société sur le marché [autre que la publicité du produit auprès du consommateur], foires commerciales, honoraires professionnels, entretien du bureau, frais d'incorporation et permis). **Aucune aide n'est accordée** en vertu de la Section F pour divertissements, commissions, publicité destinée aux consommateurs, transport ou expédition de fournitures, entreposage, frais d'immobilisations engagés pour l'acquisition d'installations et de matériel polyvalents, et dépenses liées à la production et à la livraison de produits.

LES COÛTS ENGAGÉS AVANT LA "DATE D'ENTRÉE EN VIGUEUR" DE LA DEMANDE NE SONT PAS ADMISSIBLES. La date d'entrée en vigueur est la date à laquelle le Ministère reçoit la demande dûment remplie.

date for Phase II, to a maximum of the PEMD contribution for both phases.

If no reportable sales are achieved under the terms of the Agreement for three years following the activity expiry date, the repayment obligation will cease.

FUNDING AND REPORTING

Once the application has been approved, a representative of the company will sign the Agreement and affix the company's corporate seal. Once the Agreement has been signed by the departmental representatives, the company can make a claim against the approved activity by filling out the Claim for Payment form, available from the Department. Supporting vouchers and receipts must be attached. (Credit cards are not normally acceptable unless full details of the item(s) that make up the costs are outlined on the receipt.) The Department reserves the right to request certification by an external auditor on claims which include costs for personnel or specific non-personnel costs incurred at the normal place of business.

During and after the activity, the company must submit activity reports and reports on sales as specified in the Agreement.

Should the company request termination of the Agreement prior to submitting a claim against the activity, sales resulting from the activity must be reported, although no repayment is required.

GENERAL GUIDANCE

- The Department will not make a financial contribution to any activities for which the applicant receives financial assistance from any other source, including federal and provincial government programs.
- Company officers travelling under PEMD assistance should contact the appropriate Canadian Trade Commissioner Office on arrival at the destination to ensure coordination of departmental and company efforts with regard to the particular PEMD assisted project. If the office responsible for that territory is located elsewhere, a reasonable effort should be made to inform the office of the company officers' travel itinerary. Reference to that contact is to be included in the activity report which the company submits to the Department at the completion of the project. Failure to contact the Trade Commissioner Office may render claims ineligible.
- Canadian carriers and sources of supply must be used wherever these are competitive.
- The Department of External Affairs reserves the right to publish the name and address of the firm, the amount of assistance and the section of the program under which assistance was provided. However, all other communications and information provided by an applicant for PEMD assistance will be treated in confidence in a manner consistent with the principles of the Access to Information Act.

HOW TO APPLY

Phase I

An application for PEMD assistance under Section F, Phase I must consist of the following:

- (i) a completed Company Data Form (attached);
- (ii) the information requested in "Additional Information Required";
- (iii) a completed PEMD Contribution Requested Form (attached).

Applicants are encouraged to consult the Regional Office of the Department of Industry, Trade and Commerce and Regional Economic Expansion (ITC/DREE) for guidance in preparing the application (see listing).

The application should be submitted to the nearest ITC/DREE Regional Office.

Phase II

Approval under Phase I in no case implies continued support by the Department for Phase II. Companies seeking assistance under Phase II must complete a new application which will consist of the following:

- (i) a completed Company Data Form (attached);
- (ii) one copy of the market penetration plan (whether or not departmental funds were utilized to develop the plan, it is required that the plan be presented in the format outlined under "Market Study and Proposal");
- (iii) a breakdown of the PEMD contribution requested for each year for which assistance is requested, up to a maximum of three years (see "PEMD Contribution Requested");

REMBOURSEMENT

Si le requérant réussit à exporter ses produits grâce aux nouvelles installations, les subventions du PDME doivent être remboursées. Les modalités de remboursement sont les suivantes:

Phase I

Si, dans les trois ans suivant la fin de la période d'activité, la Phase I n'engendre pas de projet qui est subventionné par le PDME en vertu de la Phase II, le requérant n'est pas tenu de rembourser.

Si la Phase I est suivie d'un projet de la Phase II entrepris avec l'aide du PDME, la contribution reçue dans le cadre de la Phase I sera ajoutée au montant approuvé pour la Phase II. Cette contribution totale sera remboursable conformément aux termes de l'accord pour la Phase II.

Phase II

Le remboursement d'une contribution dans le cadre de la Phase II s'effectuera sur une base de 2 % de la valeur des ventes attribuables au projet et réalisées sur le nouveau marché au cours des trois années suivant la fin de la période d'activité de la Phase II, mais n'excédant pas la contribution totale du PDME pour les deux phases.

Aucun remboursement ne sera exigé si le requérant, conformément aux modalités de l'accord, n'effectue aucune vente dans les trois ans suivant la fin de la période d'activité.

DEMANDES DE PAIEMENTS ET RAPPORTS

La demande ayant été approuvée, un représentant autorisé de la société devra signer la Convention et y apposer le sceau de la société. Une fois la Convention signée par les représentants du Ministère, la société pourra faire des demandes de paiement pour le projet en remplissant le formulaire "Demande de paiement" disponible au Ministère. Chaque dépense devra être accompagnée d'une pièce justificative. (Les reçus de cartes de crédit ne sont pas habituellement acceptés, à moins que tous les détails des dépenses engagées n'y figurent.) Le Ministère se réserve le droit d'exiger une certification par un vérificateur externe pour les demandes qui incluent des honoraires professionnels ou des frais particuliers non reliés au personnel et engagés au lieu d'affaires habituel.

Pendant et après la période d'activité, la société devra soumettre des rapports de ses activités et de ses ventes, conformément aux termes de la Convention.

Si la société demande de mettre fin à la Convention avant de soumettre une demande de paiement pour le projet, elle doit présenter un compte rendu des ventes qui ont résulté de l'activité, bien qu'aucun remboursement ne soit requis.

RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

- Le Ministère ne versera aucune contribution visant des frais pour lesquels le requérant reçoit d'autre aide financière, y compris celle qui provient des programmes fédéraux ou provinciaux.
- Lors de voyages à l'étranger dans le cadre d'un projet PDME, les représentants des sociétés devraient communiquer, dès leur arrivée à destination, avec la délégation commerciale canadienne responsable du territoire. Cette mesure permettra d'orchestrer les efforts du Ministère et des sociétés en cause. Dans le cas d'une délégation trop éloignée du trajet prévu, il faut prendre les dispositions nécessaires pour informer le délégué commercial responsable de l'itinéraire des représentants. Ce contact doit être mentionné dans les rapports d'activité que la société soumet à la fin du projet. Si la société ne communique pas avec le bureau du délégué commercial, ses demandes de paiement peuvent devenir inadmissibles.
- La société doit avoir recours aux compagnies de transport et aux sources d'approvisionnement canadiennes dans la mesure où elles sont concurrentielles.
- Le ministère des Affaires extérieures se réserve le droit de publier le nom et l'adresse de la société, le montant de la subvention et la section du programme en vertu de laquelle l'aide a été accordée. Cependant, tous les autres renseignements et communications fournis au PDME par le requérant seront traités conformément aux principes de la Loi sur l'accès à l'information.

COMMENT FAIRE UNE DEMANDE

Phase I

Une demande d'aide faite au PDME en vertu de la Phase I de la Section F doit comprendre:

- (i) la formule, appelée "Renseignements sur la société" (ci-jointe);
- (ii) les renseignements demandés dans le formulaire "Renseignements supplémentaires requis";
- (iii) la formule "Contribution demandée dans le cadre du PDME" (ci-jointe).

(iv) the relevant information requested under "Additional Information Required" if the applicant did not apply under Phase I, or an update of any information that has changed since Phase I.

Applicants are encouraged to consult the PEMD Office or the nearest ITC/DREE Regional Office (see listing) for guidance in preparing a proposal for assistance.

The application should be submitted to the following address:

Program for Export Market Development (DPS)
Department of External Affairs
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2

BUSINESS OPPORTUNITIES SOURCING SYSTEM (BOSS)

Through BOSS, information is gathered to enable your company and its product or services to be brought to the attention of potential buyers at home and abroad. If you apply for PEMD assistance and have not completed a BOSS questionnaire within the past two years, you should fill out the questionnaire at your earliest convenience.

OTHER PEMD SECTIONS

In addition to Section F, described in this document, the Program for Export Market Development contains the following sections:

- | | |
|-------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Section A — | SPECIFIC PROJECT BIDDING — shares the cost of preparing proposals to bid on foreign contracts. When more than one Canadian firm is competing for the same work, assistance is not normally provided. |
| Section B — | MARKET IDENTIFICATION — assists in the exploration of new markets for Canadian goods and services. |
| Section C — | PARTICIPATION IN TRADE FAIRS ABROAD — encourages Canadian companies to exhibit in trade fairs where effective penetration of new markets is likely to result. |
| Section D — | INVITATIONS TO INCOMING BUYERS — shares the costs of inviting foreign business or government officers, who influence the purchasing decision of their organizations, to visit Canada or an approved location abroad. |
| Section E — | EXPORT CONSORTIA — assists Canadian companies under Phase I to carry out a study into the feasibility of forming a consortium, and under Phase II to establish and operate a consortium. |
| PEMD FOOD — | provides special assistance in export market development of agriculture, fisheries and food products. |

For further details on these sections, contact the nearest ITC/DREE Regional Office.

ADDITIONAL INFORMATION REQUIRED

In order to provide an overall picture of the project being undertaken, the applicant must provide a description of at least the following (this information must be submitted with your Phase I application and appropriate items updated with your Phase II application):

1. The goods and services to be marketed, and their level of Canadian content.
2. The target market (geographical, types and sizes of customers sought).
3. Level of sales (dollar value) by your firm of these goods and services during each of the past three fiscal years:
 - a) in all export markets (please identify);
 - b) in the target market.
4. Any marketing activities undertaken and success experienced by the company in the target market during the last three fiscal years. Include total sales of any of the company's products and services for each of the last three fiscal years.
5. All PEMD applications by the firm approved during the past fiscal year.
6. Preliminary indications of why it may be advantageous to establish facilities abroad for sustained activity in this particular export market.

Les requérants sont encouragés à communiquer avec le bureau régional du ministère de l'Industrie et du Commerce et de l'Expansion économique régionale (MIC-MEER) afin de recevoir des conseils dans la préparation de leur demande (voir la liste).

La demande doit être soumise au bureau régional du MIC-MEER le plus proche.

Phase II

Les entreprises qui cherchent de l'aide en vertu de la Phase II doivent remplir une nouvelle demande même si elles ont déjà reçu des subventions en vertu de la Phase I. La demande doit inclure:

- (i) la formule, appelée "Renseignements sur la société" (ci-jointe);
- (ii) une copie du plan de pénétration sur le marché (les requérants doivent présenter leur plan selon la formule approuvée par le Ministère, même si le plan n'a pas été subventionnée par celui-ci; reportez-vous à l'"Étude du marché et proposition");
- (iii) une ventilation de la contribution annuelle demandée au PDME, pour une période n'excédant pas trois ans (voir "Contribution demandée dans le cadre du PDME");
- (iv) les renseignements les plus récents relatifs à la demande "Renseignements supplémentaires requis" si ces renseignements ont changé depuis la phase I ou si la phase I du projet n'a pas entraîné de l'aide du PDME.

Les requérants sont encouragés à communiquer avec le bureau du PDME ou le bureau régional du MIC-MEER le plus proche (voir la liste) afin de recevoir des conseils dans la préparation de leur demande.

La demande doit être envoyée à l'adresse suivante:

Programme de développement des marchés d'exportation (DPS)
Ministère des Affaires extérieures
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

SYSTÈME DE REPÉRAGE DES DÉBOUCHÉS (SRD)

Par le SRD, des renseignements sont recueillis pour aider votre société à attirer l'attention des acheteurs éventuels canadiens et étrangers sur ses produits ou services. Si vous demandez une aide du PDME et si vous n'avez pas rempli un questionnaire du SRD au cours des deux dernières années, le Ministère vous demandera de remplir le questionnaire le plus tôt possible.

AUTRES SECTIONS DU PROGRAMME

En plus de la Section F décrite ici, le Programme de développement des marchés d'exportation comporte les sections suivantes:

- | | |
|-------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Section A — | APPELS D'OFFRES POUR DES PRODUITS PARTICULIERS: partage les coûts de rédaction de soumissions pour l'obtention de contrats à l'étranger. Lorsque plusieurs entreprises canadiennes se font concurrence pour le même travail, l'aide n'est habituellement pas accordée. |
| Section B — | VOYAGES D'EXPLORATION DES MARCHÉS: aide à explorer de nouveaux marchés pour les biens et services canadiens. |
| Section C — | PARTICIPATION AUX FOIRES COMMERCIALES ÉTRANGÈRES: encourage les entreprises canadiennes à exposer leurs produits dans des foires commerciales lorsqu'il en résultera une pénétration réelle des nouveaux marchés. |
| Section D — | ACCUEIL D'ACHETEURS ÉTRANGERS: partage le coût afférent à la venue, au Canada ou à un endroit approuvé à l'étranger, d'hommes d'affaires ou de représentants gouvernementaux étrangers qui influencent les politiques d'achat de leurs organismes. |
| Section E — | CONSORTIUMS D'EXPORTATION: en vertu de la phase I, aide les entreprises canadiennes à étudier la possibilité de créer un consortium et, en vertu de la phase II, à créer et à exploiter un consortium. |

PDME ALIMENTATION: aide au développement des marchés d'exportation des produits de l'agriculture, de la pêche et de l'alimentation.

Pour obtenir de plus amples renseignements au sujet de ces sections, veuillez communiquer avec le bureau régional du MIC-MEER le plus près.

RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES REQUIS

Afin de nous donner une idée d'ensemble du projet en cours, le requérant est prié de nous fournir les renseignements sui-



**COMPANY DATA
PEMD SECTION "F"**

- Information supplied will be treated in accordance with the Access to Information Act
- DO NOT USE SHADED AREAS**

**RENSEIGNEMENTS SUR LA SOCIÉTÉ
PDME SECTION "F"**

- Les renseignements fournis seront traités conformément à la Loi sur l'accès à l'information
- NE RIEN INSCRIRE DANS LES CASES OMBRAGÉES**

Effective Date Year/Année	Date d'entrée en vigueur M	Project Number du projet D/J	Consor- tium	Phase	Activity Year/Année	Expiry M	Date/Fin de la période de l'activité D/J	Evaluating Unit	Secteur responsable	Project Officer – Agent de projet
1 9					1 9					

OR – OU PHASE II (Implementation of Market Plan – Mise en œuvre du plan)

PHASES I AND II REQUIRE SEPARATE APPLICATIONS – IL FAUT PRÉSENTER DES DEMANDES SÉPARÉES POUR LES PHASES I ET II

1. Company Name – Nom de l'entreprise			Co. CODE de l'entreprise										
2. Address – Adresse			3. Mailing Address (if different) Adresse postale (si différente)										
			Postal CODE postal			Postal CODE postal							
4. Area code and telephone no. Indicatif rég. et n° de téléphone		5. Telex no. – Nº de télex	6. Name and title of company contact – Nom et titre du représentant de la société										
7. Legal status of company – Statut légal de la société													
<input type="checkbox"/> 1 Incorporated company – Société constituée		<input type="checkbox"/> 2 Firm of professionals (unincorporated) Société de service (non constituée)											
<input type="checkbox"/> 3 Partnership of incorporated companies or firms of professionals Société constituée ou société de service en nom collectif		<input type="checkbox"/> 4 Other (specify) – Autre (préciser):											
8. First year of operation in Canada: Première année d'exploitation au Canada:					9. No. of years exporting: Nombre d'années de ventes à l'exportation:						<input type="checkbox"/>		
<input type="checkbox"/> 1 Manufacturer – Fabricant			<input type="checkbox"/> 2 Engineer – Ingénieur			<input type="checkbox"/> 3 Agent/Representative – Agent/Représentant							
<input type="checkbox"/> 4 Trading Company – Société de commerce			<input type="checkbox"/> 5 Contractor – Entrepreneur			<input type="checkbox"/> 6 Other (specify) – Autre (préciser):							

Provide the following information for the last three fiscal years and attach financial statement for last year (audited if possible).

Fournir les renseignements suivants pour les trois derniers exercices financiers et joindre un état financier pour le dernier exercice (vérifié si possible).

Note: If you have done any business with the Canadian International Development Agency (CIDA) include these revenues in item 12.

Note: Si vous avez obtenu des contrats de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) incluez ces revenus à la question 12.

		Last Fiscal Year Ending:/Dernier exercice financier se terminant: Y/A M D/J			Previous Fiscal Year Avant-dernier exercice financier			Preceding Fiscal Year Exercice financier précédent		
		11. Annual Domestic Sales (revenues) Ventes nationales annuelles (recettes)	12. Annual Export Sales (revenues) Exportations annuelles (recettes)	13. Working Capital (current assets – current liab.) Fonds de roulement (actif courant – passif courant)	14. Net Worth (see definition below) Valeur nette (voir définition plus bas)	15. Net Profit after taxes Bénéfice net après impôt	16. No. of permanent employees at year end Nbre d'employés à plein temps à la fin de l'exercice	17. Ownership of company Propriété de la société	18. a) Does your firm have subsidiaries or a parent company? Votre société a-t-elle des filiales ou une société mère?	18. b) Name of parent company and head office address Nom de la société mère et adresse du siège social
11. Annual Domestic Sales (revenues) Ventes nationales annuelles (recettes)	\$.00	\$.00	\$.00	\$.00	\$.00					
12. Annual Export Sales (revenues) Exportations annuelles (recettes)	\$.00	\$.00	\$.00	\$.00	\$.00					
13. Working Capital (current assets – current liab.) Fonds de roulement (actif courant – passif courant)	\$.00	\$.00	\$.00	\$.00	\$.00					
14. Net Worth (see definition below) Valeur nette (voir définition plus bas)	\$.00	\$.00	\$.00	\$.00	\$.00					
15. Net Profit after taxes Bénéfice net après impôt	\$.00	\$.00	\$.00	\$.00	\$.00					
16. No. of permanent employees at year end Nbre d'employés à plein temps à la fin de l'exercice	<input type="checkbox"/> Omit 18. b)-20. Omettre 18. b)-20.	<input type="checkbox"/> Yes – Complete 18. b)-20. Oui – Compléter 18. b)-20.	<input type="checkbox"/> Non Non	<input type="checkbox"/> Yes – Complete 18. b)-20. Oui – Compléter 18. b)-20.	<input type="checkbox"/> Omit 18. b)-20. Omettre 18. b)-20.	<input type="checkbox"/> Yes – Complete 18. b)-20. Oui – Compléter 18. b)-20.	<input type="checkbox"/> Omit 18. b)-20. Omettre 18. b)-20.	<input type="checkbox"/> Yes – Complete 18. b)-20. Oui – Compléter 18. b)-20.	<input type="checkbox"/> Omit 18. b)-20. Omettre 18. b)-20.	
17. Ownership of company Propriété de la société	Canadian <input type="checkbox"/> Other <input type="checkbox"/>	% Canadienne Autre %	CODE	18. a) Does your firm have subsidiaries or a parent company? Votre société a-t-elle des filiales ou une société mère?	No <input type="checkbox"/> Non	Yes <input type="checkbox"/> Oui	18. b) Name of parent company and head office address Nom de la société mère et adresse du siège social	Postal CODE postal	Co. CODE de l'entreprise	

19. If your parent has Canadian subsidiaries (more than 50 per cent ownership) other than your company, please list. (If more space is needed, attach a separate sheet)		20. If your firm has Canadian subsidiaries (more than 50 per cent ownership), please list. (If more space is needed, attach a separate sheet)	
Si votre société mère a des filiales canadiennes (plus de 50% lui appartenant) autres que votre société, veuillez les énumérer. (Utilisez des pages supplémentaires au besoin)		Si votre société a des filiales canadiennes (plus de 50% lui appartenant), veuillez les énumérer. (Utilisez des pages supplémentaires au besoin)	

Subsidiary name Nom de la filiale		Subsidiary name Nom de la filiale	
1	Co. CODE de l'entreprise	1	Co. CODE de l'entreprise
2		2	
3		3	
4		4	

Net Worth. Share capital issued + retained earnings + shareholder loan less goodwill less deferred developments costs
Valeur nette: Capital-actions émis + bénéfices non répartis + prêt des actionnaires moins achalandage moins dépenses de développement différées

7. A detailed workplan for undertaking Phase I of the proposed project.
8. A description of the staff and/or consultant resources which would be used in Phase I.
9. A detailed description of the total costs of the Phase I activity showing estimates for each of the individual cost categories (see "Eligible Costs").

MARKET STUDY AND PROPOSAL

This format is to be used for the Market Study and Proposal produced under Phase I, and will also form part of the application for Phase II (see also "How to Apply").

The **Market Study** must include:

1. The reasons for selecting the target market that has been identified.
2. A full description of the applicant's past and present activity in the market in question, including total sales for each of the past five years and the date of the firm's first sale in that market.
3. The present total demand for the specified goods and services in the target market.
4. Projections of total demand for the goods and services in the target market for each of the next six fiscal years.
5. The applicant's anticipated share of the target market for each of the next six years (state projected sales in percentages).
6. The suitability of the company's products or services in relation to market requirements.
7. A description of the main competitors in the target market, their products and services, their respective market shares and an analysis of their competitive strengths.

The **Proposal** must include the company's interpretation of the findings of the market study, and its proposal for implementing them. In particular, the proposal should consist of at least the following:

1. The activities which the applicant will undertake to achieve the expected volume of sales, and the annual cost of these activities. Generally this will take the form of a three to five-year marketing plan.
2. The revenue which will be produced by the marketing activity over a six-year period, and an analysis of the level of sales necessary for the marketing effort to become self-sustaining.
3. The benefits to Canada in terms of employment, profit, purchase of Canadian equipment and supplies from Canadian suppliers, subcontracts with Canadian companies and other increased manufacturing activities in Canada.

The market study and proposal should include an Executive Summary which concisely presents the information requested above.

vants (à soumettre en même temps que la demande dans le cadre de la Phase I. Les renseignements appropriés et mis à jour devront accompagner la demande dans le cadre de la Phase II):

1. Les biens et services qui seront commercialisés, ainsi que leur niveau de contenu canadien.
2. Le marché visé (lieu, type de marché, taille de la clientèle).
3. Le chiffre d'affaires (en dollars) réalisé par la société au cours au cours des trois derniers exercices financiers sur la vente de ces biens et services:
 - a) sur l'ensemble des marchés d'exportation (à préciser);
 - b) sur le marché visé.
4. Tous les efforts faits par la société au cours des trois derniers exercices financiers en vue de commercialiser ces biens et services sur le marché visé, ainsi que les résultats obtenus. Préciser le chiffre total d'affaires réalisé par la société sur la vente de produits et services au cours de chacun des trois derniers exercices financiers.
5. Toutes les demandes d'aide faites par la société dans le cadre du PDME et approuvées, au cours du dernier exercice financier.
6. Des indications préliminaires précisant pourquoi il serait avantageux d'établir des installations à l'étranger pour maintenir des activités sur ce marché d'exportation précis.
7. Un plan de travail détaillé pour l'exécution de la Phase I du projet proposé.
8. Une description des ressources en matière de personnel ou d'experts-conseils qui seraient utilisées au cours de la Phase I.
9. Une description détaillée des frais de la Phase I, et une estimation de la contribution demandée dans le cadre du PDME. La description doit comprendre des estimations pour chaque catégorie de frais (voir "Frais admissibles").

ÉTUDE DU MARCHÉ ET PROPOSITION

Modèle à suivre pour la présentation de l'étude de marché et de la proposition dans le cadre de la Phase I. Devra également accompagner la demande dans le cadre de la Phase II (voir "Comment faire une demande").

L'étude du marché doit comporter les éléments suivants:

1. Les raisons qui ont entraîné le choix du marché visé.
2. Une description complète des activités passées et présentes de la société requérante sur le marché concerné, y compris le chiffre d'affaires pour chacune des cinq dernières années et la date de la première vente réalisée par la société sur ce marché.
3. La demande globale actuelle des produits et services spécifiés.
4. Les prévisions en ce qui concerne la demande globale de biens et de services que devrait enregistrer le marché visé au cours de chacun des six exercices financiers à venir.
5. La part du marché que la société espère acquérir au cours de chacun des six exercices financiers suivants. (Donnez les projections de ventes en pourcentage.)
6. La pertinence des produits ou services de la société par rapport aux besoins du marché.
7. Une liste des principaux concurrents au sein du marché visé, une description de leurs produits et services, une indication de leur part respective du marché, ainsi qu'une analyse de leur position concurrentielle.

Le requérant doit dire dans **la proposition** comment la société interprète les conclusions qui ressortent de l'étude du marché et ce qu'elle propose en vue de les mettre à profit. La proposition doit inclure notamment les renseignements suivants:

1. Les activités que la société entreprendra afin d'atteindre le chiffre d'affaires anticipé, et le coût annuel de ces activités. En général, il s'agira d'un plan de commercialisation d'une durée de trois à cinq ans.
2. Les recettes qui seront engendrées par la commercialisation sur une période de six ans, et une analyse du chiffre d'affaires à réaliser pour que les efforts de commercialisation soient rentables.
3. Les avantages pour le Canada en termes d'emplois, de bénéfices, d'achats de matériel et d'approvisionnements canadiens chez des fournisseurs canadiens, de contrats de sous-traitance avec des compagnies canadiennes et d'accroissement d'autres activités de fabrication au Canada.

L'étude de marché et la proposition doivent inclure un sommaire présentant de façon concise les renseignements demandés ci-dessus.

REGIONAL OFFICES IN CANADA

If you have not previously marketed abroad, contact any regional trade officer of the DEPARTMENT OF INDUSTRY, TRADE AND COMMERCE/REGIONAL ECONOMIC EXPANSION at the addresses listed below:

Newfoundland and Labrador

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
St. John's, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-5511
Telex: 016-4749

Nova Scotia

Queen Square
45 Alderney Drive, 11th Floor
P.O. Box 1320
Dartmouth, Nova Scotia
B2Y 4B9
Tel: (902) 426-3458
Telex: 019-22525

New Brunswick

590 Brunswick Street
P.O. Box 578
Fredericton, New Brunswick
E3B 5A6
Tel: (506) 452-3103
Telex: 014-46140

Prince Edward Island

134 Kent Street, Suite 400
Confederation Court Mall
P.O. Box 1115
Charlottetown, Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400
Telex: 014-44129

Québec

Tour de la Bourse
800, Place Victoria
43^e étage
Case postale 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185
Telex: 055-60768

Ontario

P.O. Box 98
1 First Canadian Place
Suite 4840
Toronto, Ontario
M5X 1B1
Tel: (416) 365-3737
Telex: 065-24378

Manitoba

400-3 Lakeview Square
185 Carlton Street
P.O. Box 981
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 949-2381
Telex: 07-57624

Saskatchewan

Bessborough Tower
Room 814
601 Spadina Crescent East
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 3G8
Tel: (306) 665-4343
Telex: 074-2742

Alberta and Northwest Territories

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 — 105th Street
Edmonton, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 420-2944
Telex: 037-2762

British Columbia and Yukon

P.O. Box 49178
Bentall Centre, Tower IV, Suite 1101
1055 Dunsmuir Street
Vancouver, British Columbia
V7X 1K8
Tel: (604) 666-1434
Telex: 045-1191

BUREAUX RÉGIONAUX AU CANADA

Si vous n'avez jamais fait d'affaires à l'étranger, vous pouvez vous renseigner auprès d'un agent régional du MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE ET DE L'EXPANSION ÉCONOMIQUE RÉGIONALE, à l'un des bureaux énumérés ci-dessous:

Terre-Neuve et Labrador

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
C.P. 8950
Saint-Jean (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél.: (709) 772-5511
Telex: 016-4749

Nouvelle-Écosse

Queen Square
45 Alderney Drive, 11^e étage
C.P. 1320
Dartmouth (Nouvelle-Écosse)
B2Y 4B9
Tél.: (902) 426-3458
Telex: 019-22525

Nouveau-Brunswick

590, rue Brunswick
C.P. 578
Fredericton (Nouveau-Brunswick)
E3B 5A6
Tél.: (506) 452-3103
Telex: 014-46140

Île-du-Prince-Édouard

134, rue Kent
Bureau 400
Confederation Court Mall
Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél.: (902) 566-7400
Telex: 014-44129

Québec

Tour de la Bourse
800, Place Victoria
43^e étage
C.P. 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Tél.: (514) 283-8185
Telex: 055-60768

Ontario

1 First Canadian Place, pièce 4840
C.P. 98
Toronto (Ontario)
M5X 1B1
Tél.: (416) 365-3737
Telex: 065-24378

Manitoba

400-3 Lakeview Square
185, rue Carlton
C.P. 981
Winnipeg (Manitoba)
R3C 2V2
Tél.: (204) 949-2381
Telex: 07-57624

Saskatchewan

Bessborough Tower
Bureau 814
601 Spadina Crescent East
Saskatoon (Saskatchewan)
S7K 3G8
Tél.: (306) 665-4343
Telex: 074-2742

Alberta et Territoires du Nord-Ouest

Cornerpoint Building, pièce 505
10179, 105^e Rue
Edmonton (Alberta)
T5J S3S
Tél.: (403) 420-2944
Telex: 037-2762

Colombie-Britannique et Yukon

Bentall Centre, Tower IV, pièce 1101
1055, rue Dunsmuir
C.P. 49178
Vancouver (Colombie-Britannique)
V7X 1K8
Tél.: (604) 666-1434
Telex: 045-1191

PEMD FOOD — SPECIAL ACTIVITIES

(INCLUDING NON-REPAYABLE
CONTRIBUTIONS)

PDME ALIMENTATION — ACTIVITÉS SPÉCIALES

(Y COMPRIS LES
CONTRIBUTIONS
NON REMBOURSABLES)

SPECIAL ACTIVITIES
ACTIVITÉS SPÉCIALES



External Affairs
Canada Affaires extérieures
Canada

INTRODUCTION

The Program for Export Market Development (PEMD) provides financial assistance to Canadian industry for incremental activities which will lead to an increase in export markets for Canadian products and services. PEMD Food is a section of PEMD which offers financial assistance for activities which will result in a sustained growth of exports of agriculture, fisheries and food products. This section is designed to provide a flexible approach to the special export market development requirements of the agricultural, fisheries and food sector. This brochure outlines the special types of activities which are eligible under PEMD Food in addition to traditional activities, such as trade fairs, which are described in separate brochures.

ELIGIBLE APPLICANTS

Assistance is available to individual corporations, consortia, producer organizations, related-industry associations and marketing agencies or boards undertaking projects for the development of export markets for agriculture, fisheries and food products.

The applicant must meet the following eligibility criteria:

- be established in Canada;
- in the case of sales organizations, have sufficient operational experience to demonstrate that it has the ability or potential for competitive performance in foreign markets for the products or services concerned;
- in the case of non-sales organizations, have or will acquire the skills necessary to carry out the project;
- be financially viable and capable of successfully completing the project.

PROJECT ELIGIBILITY

PEMD Food assistance is intended to encourage companies and other organizations to undertake new or incremental export initiatives which represent an extension of normal business activities. These will involve levels of commercial risk higher than normally assumed by the organization.

In considering an application for assistance, PEMD also takes the following criteria into account:

- the relation of the project to the applicant's present export marketing activities;
- the Canadian supply capability for the goods and services to be promoted;
- whether the proposed project has a reasonable probability of success and a substantial potential benefit to Canada.

INTRODUCTION

Le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) fournit une aide financière à l'industrie pour les activités visant à accroître les marchés d'exportation des produits et des services canadiens. Le PDME Alimentation offre une aide financière afin d'accroître les marchés d'exportation des denrées agricoles, des produits de la pêche et autres aliments. Cette section du programme vise à permettre une approche souple aux exigences spéciales du développement des marchés d'exportation pour les secteurs de l'agriculture, des pêches et de l'alimentation. La présente brochure définit les genres d'activités spéciales admissibles dans le cadre du PDME Alimentation en plus des activités conventionnelles admissibles, telles que les foires commerciales, décrites dans des brochures distinctes.

REQUÉRANTS ADMISSIBLES

L'aide offerte s'adresse aux sociétés individuelles, aux consortiums, aux organismes producteurs ainsi qu'aux associations industrielles et aux organismes de commercialisation connexes qui entreprennent des projets d'expansion des marchés d'exportation pour des produits des secteurs de l'agriculture, des pêches et de l'alimentation.

Les critères d'admissibilité sont les suivants:

- être établi au Canada;
- posséder une expérience opérationnelle témoignant de leur capacité d'être compétitifs sur les marchés étrangers pour les produits ou les services en question;
- les organismes non commerciaux doivent posséder ou se proposer d'acquérir les compétences nécessaires à la réalisation du projet;
- les organismes doivent être financièrement viables et pouvoir mener à bien le projet entrepris.

ADMISSIBILITÉ DES PROJETS

L'aide accordée dans le cadre de la section Alimentation du PDME vise à encourager les sociétés et d'autres organismes à entreprendre des projets d'exploitation de nouveaux marchés d'exportation ou d'accroissement des marchés actuels qui représentent une augmentation des activités commerciales normales. Ces initiatives comporteront, sur le plan commercial, de plus grands risques que ceux que l'organisme assume généralement.

Au cours du processus d'examen des demandes d'aide, le PDME évalue aussi les critères suivants:

- la relation entre le projet et les activités de commercialisation des exportations du requérant;
- la possibilité, pour le Canada, de répondre à la demande des biens et des services offerts;
- s'il y a des chances raisonnables de réussite et des avantages subséquents importants pour le Canada.

Following are examples of activities that could receive assistance:

- (a) establishment and organization of commodity and trade groups to provide a basis for carrying out export development activity;
- (b) long term market development projects involving a number of activities and based upon a plan for exploiting a particular market;
- (c) establishment of overseas representation;
- (d) generic promotion in export markets;
- (e) establishment of facilities necessary to exploit export markets such as handling, storage or technical promotion facilities;
- (f) technical training of individuals from customer countries;
- (g) trial shipment of product to a new market.

ASSISTANCE PROVIDED

Direct costs to the applicant of carrying out activities designed to increase export markets for agriculture, fisheries and food products will be eligible for cost-sharing. The following are examples of the types of costs which may be shared:

- personnel costs;
- travel costs;
- consultant and professional fees;
- translation costs;
- promotional material, sales aids and promotion costs;
- seminar and training costs such as meeting rooms, audio-visual aids, printed material and honoraria;
- plant and animal material for technical trials and demonstrations;
- commercial losses relating to initial market development;
- initial operating losses related to handling and storage facilities, special production equipment, or training facilities required to exploit export opportunities;
- costs incurred during the establishment and initial operation of commodity and/or trade groups, or training establishments to provide a basis for carrying out export development activity;
- costs of overseas representation, including sales and promotional offices.

Voici quelques exemples d'activités susceptibles de bénéficier d'une aide:

- (a) mise sur pied et organisation d'associations de promotion de produits, denrées et marchandises servant de fondement aux activités de développement des marchés d'exportation;
- (b) projets de développement des marchés à long terme comprenant un certain nombre d'activités et fondés sur l'exploitation d'un marché en particulier;
- (c) délégation de représentants à l'étranger;
- (d) promotion générique des marchés d'exportation;
- (e) établissement des installations nécessaires à l'exploitation des marchés d'exportation, notamment installations de manutention, d'entreposage ou de promotion technique;
- (f) prestation de services de formation technique à l'intention des pays clients;
- (g) exportation de produits sur un nouveau marché à titre d'essai.

AIDE ACCORDÉE

La participation du Ministre s'applique aux coûts directs qui incombent au requérant dans le cadre des activités visant à accroître les marchés d'exportation pour les denrées agricoles, les produits de la pêche et autres produits alimentaires. Voici quelques exemples de types de coûts admissibles:

- salaires;
- frais de voyage;
- sommes versées à des experts-conseils et honoraires;
- coûts des services de traduction;
- coûts du matériel de promotion et de publicité, et coûts engagés pour la publicité;
- coûts engagés pour la tenue de conférences et pour la formation, notamment salles de conférence, matériel audio-visuel, documents et honoraires;
- matériel végétal et animal utilisé dans le cadre d'essais et de démonstrations techniques;
- déficits commerciaux imputables au développement initial des marchés;
- déficit d'exploitation initiale des installations de manutention et d'entreposage, du matériel de production spéciale ou des services de formation nécessaires à l'exploitation des marchés d'exportation;
- coûts engagés au cours de la mise sur pied et des activités initiales des associations de promotion des produits, denrées et marchandises, ou de l'établissement de services de formation servant de fondement aux activités de développement des marchés d'exportation;
- coûts engagés pour l'établissement de services à l'étranger, y compris les bureaux de promotion et de vente.

La participation aux salaires du personnel se fait habituellement sous forme d'une allocation journalière pour les employés travaillant directement à un projet. Les salaires pour certaines activités données (la formation d'associations de promotion des produits, denrées et marchandises, le recours aux services de spécialistes de l'exportation ou l'implantation d'un plan de développement soutenu des marchés, par exemple) peuvent être admissibles.

Les frais de voyage accordés représentent habituellement le tarif aller-retour en classe économique, ou l'équivalent, à la destination finale de l'itinéraire approuvé. Les déplacements à l'intérieur du Canada ou de pays étrangers peuvent être admissibles.

LES COÛTS ENGAGÉS AVANT LA DATE OÙ LE MINISTÈRE REÇOIT UNE DEMANDE NE SONT PAS ADMISSIBLES.

REPAYMENT

The department contribution will usually amount to 50 per cent of the total allowable costs over the expected life of the project and, if successful, will be recovered from sales directly resulting from the project. The repayment conditions will be specified in the contract. In addition, in certain situations where the applicant is an association, marketing board or other non-sales organization whose function is promotional or generic, consideration will be given to non-repayable contributions.

REMBOURSEMENT

La contribution du Ministère s'élève habituellement à 50 % du total des coûts admissibles pour la durée prévue du projet. Cette somme peut, si le projet s'avère un succès, être recouvrée à même les ventes qui en découlent directement. Les modalités de remboursement seront arrêtées dans le contrat. En outre, dans certains cas où le requérant est une association, un organisme de commercialisation ou un autre organisme non commercial chargé d'activités de promotion générique ou autres, le Ministère étudiera la possibilité d'accorder des contributions non remboursables.

FUNDING AND REPORTING

A report on the activity must be made to the Department when making claims and upon completion of the project. The applicant must submit its first claim or a report on the status of the project to date within the first 12-month period of the agreement.

In cases of sales organizations, repayment of the assistance provided will be required if the project results in increased export sales.

The normal terms of repayment in the PEMD contribution is 2 per cent of the increase in sales directly attributable to the project, over a three-year period following project completion. If the applicant has had previous sales in the particular market area, a "base" of sales will be established and repayment is then calculated on the increase for this base.

The Department of External Affairs reserves the right to publish the name of the company or organization, the amount of assistance and the section of PEMD under which assistance was provided. However, all other communications and information provided by an applicant will be treated in accordance with the principles of the Access to Information Act.

DEMANDE DE PAIEMENT ET RAPPORTS

Le requérant doit faire parvenir au Ministère un rapport d'activités lorsqu'il présente des demandes de paiement et lors de l'achèvement du projet. Il doit présenter sa première demande ou un rapport d'activités à jour dans les 12 premiers mois suivant la date à laquelle l'accord a été conclu.

Les organismes commerciaux doivent rembourser l'aide qui leur a été accordée si le projet se solde par une augmentation des ventes à l'exportation.

Les modalités de remboursement habituelles des contributions offertes dans le cadre du PDME sont les suivantes: 2 % de l'augmentation des ventes directement attribuable au projet, pour une période de trois ans suivant la date d'achèvement du projet. Si le requérant avait précédemment effectué des ventes dans un secteur donné du marché, une "base" de ventes sera déterminée et la somme à rembourser sera alors calculée sur l'augmentation de cette base.

Le ministère des Affaires extérieures se réserve le droit de diffuser le nom et l'adresse de la société, le montant de l'aide accordée et la section du PDME qui s'applique. Cependant, toutes les autres communications et les renseignements fournis par un organisme avec la demande d'aide dans le cadre du PDME seront traités conformément aux dispositions de la Loi sur l'accès à l'information.

HOW TO APPLY

The applicant for PEMD Food: Special Activities must complete the General Data form (attached) and provide the information in "Additional Information Required". If, however, there is considerable uncertainty as to whether a project idea would be acceptable, a brief letter noting essentials of the project and requesting an opinion may be submitted as the initial approach.

Please send complete applications and correspondence concerning projects to the nearest ITC-DREE Regional Office (see listing) or to either:

MODALITÉ D'INSCRIPTION

L'organisme qui présente une demande d'aide dans le cadre du PDME Alimentation: Activités spéciales doit remplir le formulaire sur les renseignements généraux ci-joint et fournir les renseignements complémentaires requis qui sont décrits plus loin dans la présente brochure. Toutefois, en cas de doute sur le bien-fondé du projet, l'organisme peut, comme première démarche, envoyer une brève lettre pour faire part des données essentielles et demander un avis.

Veuillez faire parvenir les demandes remplies et la correspondance concernant les projets au bureau régional canadien du MIC-MEER le plus proche ou à :

Food Branch
ITC-DREE
05 East
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

or

La Direction de l'alimentation
MIC-MEER
5^e étage est
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

ou à

Grain Marketing Office
Department of External Affairs
01 West
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

La Direction générale de la commercialisation
des grains
Ministère des Affaires extérieures
1^{er} étage ouest
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

REGIONAL OFFICES IN CANADA

If you have not previously marketed abroad, contact any regional trade officer of the DEPARTMENT OF INDUSTRY, TRADE AND COMMERCE/REGIONAL ECONOMIC EXPANSION at the addresses listed below:

Newfoundland and Labrador

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
St. John's, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-5511
Telex: 016-4749

Nova Scotia

Queen Square
45 Alderney Drive, 11th Floor
P.O. Box 1320
Dartmouth, Nova Scotia
B2Y 4B9
Tel: (902) 426-3458
Telex: 019-22525

New Brunswick

590 Brunswick Street
P.O. Box 578
Fredericton, New Brunswick
E3B 5A6
Tel: (506) 452-3190
Telex: 014-46140

Prince Edward Island

134 Kent Street, Suite 400
Confederation Court Mall
P.O. Box 1115
Charlottetown, Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400
Telex: 014-44129

Québec

Tour de la Bourse
800, Place Victoria
43^e étage
Case postale 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185
Telex: 055-60768

Ontario

P.O. Box 98
1 First Canadian Place
Suite 4840
Toronto, Ontario
M5X 1B1
Tel: (416) 365-3737
Telex: 065-24378

Manitoba

400-3 Lakeview Square
185 Carlton Street
P.O. Box 981
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 949-2381
Telex: 07-57624

Saskatchewan

Bessborough Tower
Room 814
601 Spadina Crescent East
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 3G8
Tel: (306) 665-4343
Telex: 074-2742

Alberta and Northwest Territories

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 — 105th Street
Edmonton, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 420-2944
Telex: 037-2762

British Columbia and Yukon

P.O. Box 49178
Bentall Centre, Tower IV, Suite 1101
1055 Dunsmuir Street
Vancouver, British Columbia
V7X 1K8
Tel: (604) 661-2260
Telex: 045-1191

BUREAUX RÉGIONAUX AU CANADA

Si vous n'avez jamais fait d'affaires à l'étranger, vous pouvez vous renseigner auprès d'un agent régional du MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE ET DE L'EXPANSION ÉCONOMIQUE RÉGIONALE, à l'un des bureaux énumérés ci-dessous:

Terre-Neuve et Labrador

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
C.P. 8950
Saint-Jean (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél.: (709) 772-5511
Telex: 016-4749

Nouvelle-Écosse

Queen Square
45 Alderney Drive, 11^e étage
C.P. 1320
Dartmouth (Nouvelle-Écosse)
B2Y 4B9
Tél.: (902) 426-3458
Telex: 019-22525

Nouveau-Brunswick

590, rue Brunswick
C.P. 578
Fredericton (Nouveau-Brunswick)
E3B 5A6
Tél.: (506) 452-3190
Telex: 014-46140

Île-du-Prince-Édouard

134, rue Kent, Bureau 400
Confederation Court Mall
C.P. 1115
Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél.: (902) 566-7400
Telex: 014-44129

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria
43^e étage
C.P. 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Tél.: (514) 283-8185
Telex: 055-60768

Ontario

1 First Canadian Place, pièce 4840
C.P. 98
Toronto (Ontario)
M5X 1B1
Tél.: (416) 365-3737
Telex: 065-24378

Manitoba

400-3 Lakeview Square
185, rue Carlton
C.P. 981
Winnipeg (Manitoba)
R3C 2V2
Tél.: (204) 949-2381
Telex: 07-57624

Saskatchewan

Bessborough Tower
Bureau 814
601 Spadina Crescent East
Saskatoon (Saskatchewan)
S7K 3G8
Tél.: (306) 665-4343
Telex: 074-2742

Alberta et Territoires du Nord-Ouest

Cornerpoint Building, pièce 505
10179, 105^e Rue
Edmonton (Alberta)
T5J 3S3
Tél.: (403) 420-2944
Telex: 037-2762

Colombie-Britannique et Yukon

Bentall Centre, Tower IV, pièce 1101
1055, rue Dunsmuir
C.P. 49178
Vancouver (Colombie-Britannique)
V7X 1K8
Tél.: (604) 661-2260
Telex: 045-1191



GENERAL DATA FORM PEMD FOOD: SPECIAL ACTIVITIES

FORMULE DE RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX PDME ALIMENTATION: ACTIVITÉS SPÉCIALES

- INFORMATION SUPPLIED WILL BE TREATED IN ACCORDANCE WITH THE PRINCIPLES OF THE ACCESS TO INFORMATION ACT
- DO NOT USE SHADED AREAS

- LES RENSEIGNEMENTS FOURNIS SERONT TRAITÉS CONFORMÉMENT AUX PRINCIPES DE LA LOI SUR L'ACCÈS À L'INFORMATION
- NE RIEN INSCRIRE DANS LES CASES OMBRAGÉES

Effective date Date d'entrée en vigueur	Project No. No. du projet	Consortium	Phase	Activity expiry date Fin de la période de l'activité	Evaluating Unit Secteur responsable	Project Officer/Agent du projet
Y/A 19	M R	D/J		Y/A 19	M	D/J

GENERAL INFORMATION/RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

1. Company Name/Nom de l'entreprise				Company code/Code de l'employeur
2. Address/Adresse				3. Mailing address (if different)/Adresse postale (si différente)
				Postal CODE postal
4. Area code and telephone No. Indicatif rég et No. de téléphone	5. Telex No./No. de télex	6. Name and title of contact/ Nom et titre du représentant de l'entreprise		
7. Type of organization/Genre d'organisme				

- | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 1 Incorporated company
Société constituée | <input type="checkbox"/> 2 Firms of professionals (Unincorporated)
Sociétés de service (non-constituées) |
| <input type="checkbox"/> 3 Partnership of incorporated companies or firms of professionals
Partenaire de sociétés constituées ou sociétés de service | <input type="checkbox"/> 4 Marketing Board — sales organization
Office de commercialisation — organisme de vente |
| <input type="checkbox"/> 5 Marketing Board — non-sales organization
Office de commercialisation — organisme non vendeur | <input type="checkbox"/> 6 Trade Association/Producer organization — National
Association commerciale/Association de fabricants — niveau national |
| <input type="checkbox"/> 7 Trade Association/Producer organization — Provincial
Association commerciale/Association de fabricants — niveau provincial | <input type="checkbox"/> 8 Other (specify):
Autres (veuillez préciser): _____ |

NOTE: Companies and other sales organizations please complete Items 8-20. Associations, marketing boards and other non-sales organizations, complete Items 21-24. If the information requested was provided to PEMD during your current fiscal year, omit these questions.

Les sociétés ou autres organismes de vente sont priés de répondre aux questions 8 à 20. Les associations, offices de commercialisation et autres organismes qui ne vendent pas sont priés de répondre aux questions 21 à 24. Si les renseignements demandés ont déjà été fournis au PDME au cours du présent exercice financier, veuillez sauter ces questions.

8. First Year of Operation in Canada Première année d'exploitation au Canada Year/Année	9. No. of Years Exporting No. d'années d'expérience à l'exportation _____	10. Line of Business/Type d'entreprise <input type="checkbox"/> 1 Manufacturer Fabricant <input type="checkbox"/> 2 Consultant Export-conseil <input type="checkbox"/> 3 Agent/Representative Agent/représentant <input type="checkbox"/> 4 Trading Company Société de commerce <input type="checkbox"/> 5 Contractor Entrepreneur <input type="checkbox"/> 6 Other (specify) Autres (préciser) _____
--------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Provide the following information for the last three Fiscal Years and attach financial statement for last year (audited if possible). Fournir les renseignements suivants pour les trois dernières années financières et joindre un état financier pour la dernière année (vérifié si possible).

Note: If you have done any business with the Canadian International Development Agency (CIDA) include these revenues in item 12.

Note: Si vous avez obtenu des contrats de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) incluez ces revenus à la question 12.

	Last Fiscal Year Dernier exercice financier 19	Previous Fiscal Year Avant-dernier exercice financier 19	Preceding Fiscal Year Exercice financier précédent 19
11. Annual Domestic Sales (Revenues) Ventes annuelles au Canada (Revenus)	\$ 00	\$ 00	\$ 00
12. Annual Export Sales (Revenues) Exportations annuelles (Revenus)	00	00	00
13. Working Capital (Current Assets-Current Liab.) Fonds de roulement (actif à c.t.- passif à c.t.)	00	00	00
14. Net Worth (See definition below) Valeur nette (voir définition plus bas)	00	00	00
15. Net Profit after taxes Profit net après impôt	00	00	00
16. No. of permanent employees at year-end No. d'employés à plein temps à la fin de l'année			

17. Ownership of Company Propriété de la société			18. Name of Parent Company/Nom de la société mère	Company Code/Code de l'entreprise
Canadian/Canadienne Other/Autres Country/Pays Country Code _____ _____ _____			Address of Head Office/Adresse du siège social	

Net Worth: Share capital issued + retained earnings + shareholder loan less goodwill less deferred development costs.

Valeur nette: capital-action émis + bénéfices non répartis + prêt des actionnaires moins achalandage moins les dépenses de développement différées.

19. If your parent has Canadian subsidiaries (more than 50 per cent ownership) other than your firm, please list.

If more space needed, attach a separate sheet.

Si votre société-mère a des succursales canadiennes (plus de 50 % de propriété) autres que votre société, veuillez les énumérer.

Utilisez des pages supplémentaires si nécessaire.

20. If your firm has Canadian subsidiaries (more than 50 per cent ownership), please list.

If more space needed, attach a separate sheet.

Si votre société a des succursales canadiennes (plus de 50 % de propriété) veuillez les énumérer.

Utilisez des pages supplémentaires si nécessaire.

Subsidiary Name	Nom de la succursale	Company Code/Code de l'entreprise	Subsidiary Name	Nom de la succursale	Company Code/Code de l'entreprise
1.			1.		
2.			2.		
3.			3.		
4.			4.		
5.			5.		

ASSOCIATIONS, MARKETING BOARDS AND OTHER NON-SALES ORGANIZATIONS:

Complete Items 21 to 24 and attach a copy of your organization's latest Annual Report to your completed application.

ASSOCIATIONS, OFFICES DE COMMERCIALISATION ET AUTRES ORGANISMES NON VENDEURS:

Veuillez répondre aux questions 21 à 24 et inclure sous pli un exemplaire du dernier rapport annuel de votre organisme avec le formulaire dûment rempli.

21. Number of members Nombre des membres	22. Number of years of operation Durée de l'exploitation	23. Budget for export activities Budget consacré aux exportations \$	24. Number of full time staff Nombre d'employés permanents
---------------------------------------------	-------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------

ADDITIONAL INFORMATION REQUIRED

In addition to completing the General Data Form above, you must provide additional information on your organization's letterhead as follows:

RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES REQUIS

En plus de compléter le formulaire sur les renseignements généraux précités, vous devez fournir plus d'information sur papier en-tête de votre organisation comme suit:

- i) project description and applicant's objective;
- ii) approximate dates of project and company or organization personnel involved;
- iii) a dollar forecast of sales likely to result from this project, or other commercial benefits;
- iv) information on the types of markets involved in this project where your products and/or services may be sold, and the nature of the market opportunity perceived;
- v) brief description of the products and/or services to be sold;
- vi) previous similar undertakings and relevant experience in export marketing, or promotion and a brief description of your company, or organization;
- vii) relationship of the project to your organization's overall marketing or promotional strategy.

- i) description du projet et objectif visé;
- ii) dates approximatives du projet et nombre d'employés;
- iii) montant des ventes (en dollars) ou autres avantages commerciaux que le projet devrait susciter;
- iv) renseignements sur le genre de marchés envisagés présentant des possibilités commerciales pour les produits ou les services offerts et la nature des débouchés possibles;
- v) brève description des produits ou des services à être offerts;
- vi) engagements semblables antérieurs et expérience pertinente dans le domaine de la commercialisation ou de la promotion des exportations, et brève description de la société ou de l'organisme;
- vii) relation du projet avec la stratégie globale de commercialisation ou de promotion de la société.

STATEMENT OF WORK AND ESTIMATED COSTS

1. State the immediate objective of the work for which a government contribution is proposed (e.g., "to carry out a market study in . . .", etc.) and the specific activities involved.
2. Estimate the government contribution required in accordance with the eligible costs detailed in this folder. Ensure that the estimated costs are broken down by cost elements, such as travel, number of days per diem costs and special costs.

EXPOSÉ DE TRAVAIL ET DES COÛTS ESTIMATIFS

1. Indiquer l'objectif immédiat du projet pour lequel vous désirez obtenir une contribution du gouvernement ("pour effectuer une étude du marché des . . .", par exemple) et définir les activités requises.
2. Évaluer la contribution gouvernementale nécessaire, conformément aux coûts admissibles détaillés dans ce dépliant. Faire une répartition des coûts prévus comme, par exemple; frais de voyage, total des allocations journalières, durée du voyage en jours et coûts spéciaux.

BUSINESS OPPORTUNITIES SOURCING SYSTEM (BOSS)

Through BOSS, information is gathered to enable your company and its products or services to be brought to the attention of potential buyers at home and abroad. If you apply for PEMD assistance and have not completed a BOSS questionnaire within the past two years, you will be asked by the Department to fill out the questionnaire at your earliest convenience.

SYSTÈME DE REPÉRAGE DES DÉBOUCHÉS (SRD)

Par le SRD, des renseignements sont recueillis pour aider votre société à attirer l'attention des acheteurs éventuels canadiens et étrangers sur ses produits ou services. Si vous demandez une aide du PDME et si vous n'avez pas rempli un questionnaire du SRD au cours des deux dernières années, le Ministère vous demandera de remplir le questionnaire le plus tôt possible.

In addition to PEMD FOOD: SPECIAL ACTIVITIES, described in this document, the Program for Export Market Development contains other Food sections:

Section A – FOOD: SPECIFIC PROJECT BIDDING – assists in sharing the costs of preparing proposals to bid on foreign contracts. When more than one Canadian firm is competing for the same work, assistance is not normally provided.

Section B – FOOD: MARKET IDENTIFICATION TRIPS – assists in exploring new markets for Canadian goods and services.

Section C – FOOD: PARTICIPATION IN TRADE FAIRS ABROAD – encourages Canadian companies to exhibit in trade fairs where effective penetration of new markets is likely to result.

Section D – FOOD: INVITATIONS TO INCOMING BUYERS – shares the cost of inviting foreign business or government officers, who influence purchasing decisions of their organizations, to visit Canada or an approved location abroad.

Section E – FOOD: EXPORT CONSORTIA – assists Canadian companies (especially small and medium-sized firms) under Phase I to carry out a study into the feasibility of forming a consortium, and under Phase II, to share the cost of establishing and operating a consortium.

Section F – FOOD: SUSTAINED EXPORT MARKET DEVELOPMENT ACTIVITIES – assists Canadian companies under Phase I to carry out a study into the feasibility of establishing marketing facilities in a particular market (including a three to five-year market penetration plan), and under Phase II in the costs of implementing that plan.

En plus du PDME ALIMENTATION : ACTIVITÉS SPÉCIALES décrit ici, le Programme de développement des marchés d'exportation contient d'autres sections :

Section A – ALIMENTATION: APPELS D'OFFRES POUR PROJETS PARTICULIERS – aide axée sur le partage des coûts de rédaction de soumissions pour l'obtention de contrats à l'étranger. Lorsque plusieurs entreprises canadiennes se font concurrence pour le même travail, l'aide n'est normalement pas accordée.

Section B – ALIMENTATION: VOYAGES DE RECHERCHE DE MARCHÉS – aide à explorer de nouveaux marchés pour les biens et services canadiens.

Section C – ALIMENTATION: PARTICIPATION À DES FOIRES COMMERCIALES À L'ÉTRANGER: encourage l'exposition de produits canadiens dans des foires commerciales lorsqu'un prévoit qu'il en résultera une pénétration réelle des nouveaux marchés.

Section D – ALIMENTATION: VISITES D'ACHETEURS ÉTRANGERS – partage le coût lié à la venue d'hommes d'affaires ou de représentants gouvernementaux étrangers, c.-à-d. de ceux qui influencent les décisions de leurs organismes en matière d'achat, au Canada ou dans un endroit approuvé à l'étranger.

Section E – ALIMENTATION: CONSOITIUMS D'EXPORTATION – en vertu de la phase I, aide les entreprises canadiennes (en particulier les PME) à étudier la possibilité de créer un consortium et, en vertu de la phase II, à partager une partie du coût de création et d'exploitation d'un consortium.

Section F – ALIMENTATION: ACTIVITÉS SOUTENUES DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS D'EXPORTATION – aide les sociétés canadiennes en vertu de la phase I, à effectuer une étude sur la faisabilité d'implanter des installations de commercialisation sur un marché donné (y compris un plan de pénétration du marché de trois à cinq ans) et, en vertu de la phase II, sur les coûts de mise en œuvre de ce plan.

For further details on these sections, contact the nearest ITC-DREE Regional Office (see listing).

Pour obtenir des renseignements au sujet de ces sections, prière de communiquer avec le bureau régional du MIC-MEER le plus proche (voir la liste ci-jointe).

3 1761 11552550 3



Oxford
ESSELIT
10%

